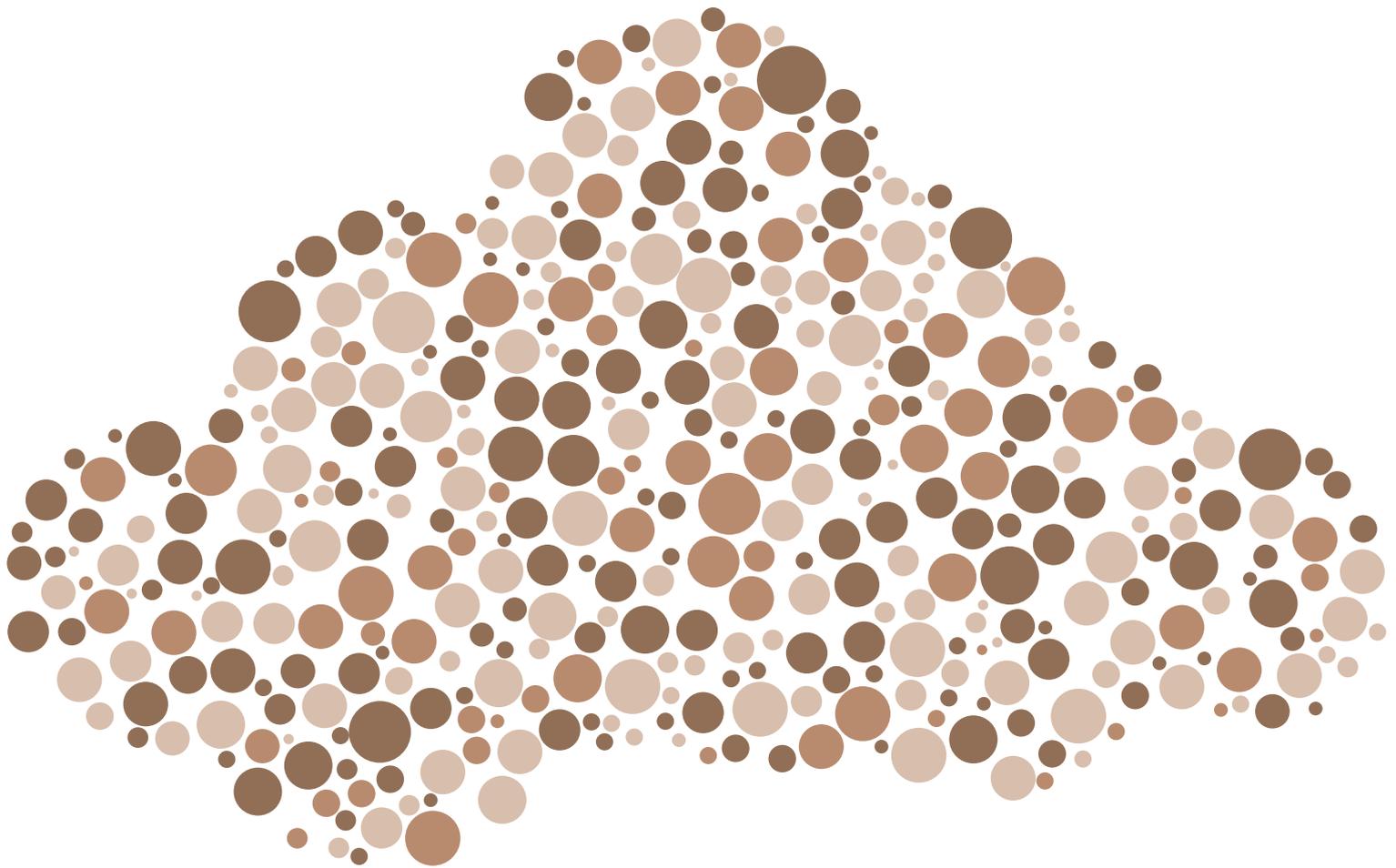


Fondszeitung

ALTERNATIVE INVESTMENTS



DIGITALISIERUNG 2017

Jetzt anmelden.

6. und 7. September 2017

Frankfurt am Main

22. Handelsblatt Jahrestagung

Banken im Umbruch

Technologie trifft Mensch.



John Cryan
Deutsche Bank



Danièle Nouy
ECB



Dr. Wolfgang Schäuble
Bundesminister
der Finanzen



Chris Skinner
The Finanser

*Deutschland hat sich rasant von
einer sehr konservativen zu einer
digitalen Bankenwelt entwickelt*

John Cryan (Handelsblatt, 10.3.17)

 banken-im-umbruch.de

 #HBbanken

 0211.96 86 – 33 49

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
an informa business

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Inhaltsverzeichnis

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 04 | Michel Harms
<i>Wie alles anfing und wie es weitergeht</i>
Crowdfunding | 16 | Christina Anastassiou
<i>Bundestagswahl: Was planen die Parteien?</i>
Politik |
| 07 | Tilman Welther
<i>Der skalierte Club-Deal</i>
Crowdinvesting Immobilien | 20 | Robert Fanderl
<i>Kombi aus Rendite und ökologischer Verantwortung</i>
Crowdinvesting Energie |
| 11 | Alexander Endlweber
<i>Ankunft in der Realität</i>
Crowdinvesting Start-ups | 22 | Christina Anastassiou
<i>Facebook: Werkzeug für Kundenpflege und Vertrieb</i>
Onlinevertrieb |

Editorial

Digitalisierung

Liebe Leser,

Das Online-Portal Statista hat kürzlich den Überblick „2020: Die digitale Zukunft Deutschlands“ erstellt. Darin wird die voraussichtliche internetbasierte Umsatzentwicklung der kommenden Jahre für verschiedene Bereiche der Konsum- und Bedarfs-güterindustrie, der Freizeitindustrie und der Werbeindustrie vorgestellt. Online Singlebörsen, Gebäudesicherheit und Kleintierbedarf, alle können sich darüber freuen, dass ihre Umsätze übers Internet voraussichtlich steigen, teilweise ganz enorm. Nur die Finanzdienstleistung nicht, die taucht erst gar nicht auf. Sie ist – zumindest dieser Statista-Auswertung – noch nicht einmal eine Erwähnung wert.

Vielleicht ist sie einfach vergessen worden. Vielleicht waren die Umsätze bisher noch nicht relevant genug. Wenn man bedenkt, was es mitunter für ein Kraftakt ist, Anlegerkorrespondenz, etwa die Zusendung von Geschäftsberichten, von print auf online umzustellen, dann erahnt man, dass die Finanzdienstleistungsbranche in Sachen Digitalisierung noch ganz am Anfang steht. Dabei gibt es Pioniere wie zum Beispiel eFonds, die schon sehr früh auf digitale Services setzten, wenngleich der medienbruchfreie volldigitale Abschluss einer Zeichnung auch hier erst seit Kurzem angeboten wird und zunächst auf ein gerüttelt Maß an Skepsis stößt.

Umso interessanter, dass wesentliche Impulse zur Digitalisierung der Finanzbranche von einer Ausnahmeregelung des Kleinanlegerschutzgesetzes ausgehen, dem rechtlichen Rahmen für Crowdinvestings. Dort steht, dass bestimmte Kapitalanlagen ausnahmsweise auch ohne Prospekt angeboten werden dürfen, wenn ihr Gesamtvolumen 2,5 Millionen Euro und die einzelne Zeichnung im Normalfall 1.000 Euro nicht überschreiten. Und: sie dürfen ausschließlich übers Internet angeboten und vertrieben werden. Seither boomen Crowdinvesting-Plattformen. Teile dieser neuen Branche erfreuen sich dreistelliger Wachstumsraten. Das zieht die Aufmerksamkeit von Neueinsteigern und die des Gesetzgebers auf sich.

Höchste Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen.

Viele Erkenntnisse bei deren Lektüre wünscht Ihnen das Team der Fondszeitung

Wie alles anfing und wie es weitergeht

Michel Harms

Crowdfunding steht für direkte Finanzierung (Funding) durch eine Vielzahl an Menschen (Crowd). Durch das Aufkommen der digitalen Vernetzung werden mittlerweile immer öfter soziale, kulturelle und unternehmerische Projekte durch eine Online-Crowd finanziert.

Die verschiedenen Crowdfunding-Modelle

In der aktuellen Diskussion wird zwischen vier verschiedenen Crowdfunding-Modellen unterschieden. Diese grenzen sich dadurch ab, was die geldgebende Crowd als Gegenleistung bekommt.

Klassisches Crowdfunding (reward-based crowdfunding)

Beim klassischen Crowdfunding erhalten die Unterstützer eine nicht-finanzielle Gegenleistung für ihr Geld. Dies kann ein kleines Dankeschön oder auch das Produkt sein, dessen Produktion durch das Crowdfunding finanziert werden soll. Man spricht hier auch von Pre-Selling. Es bietet den Vorteil, dass der Marktbedarf einer Produktidee getestet und gleichzeitig Verkäufe und damit eine Vorfinanzierung erreicht werden kann.

Crowdinvesting (equity-based Crowdfunding)

Beim Crowdinvesting wird die Crowd am finanziellen Erfolg einer Unternehmung beteiligt. Abhängig von der ver-

traglichen Gestaltung erhalten die Investoren einen festen Zins und/oder eine erfolgsabhängige Verzinsung. Das Kapital der Crowd ist eigenkapitalähnlich, momentan laufen die Investments meist über nachrangige Darlehen. Crowdfunding findet bei der Finanzierung von Startups, mittelständischen Unternehmen, Immobilien- und Energieprojekten Anwendung.

Crowdlending (lending-based Crowdfunding)

Beim Crowdlending verleiht die Crowd Geld zu einem fest vereinbarten Zins. Das Geld der Crowd ist als Fremdkapital einzuordnen. Crowdlending wird für Privat- und Geschäftskredite genutzt.

Spenden Crowdfunding (donation based Crowdfunding)

Für soziale und gemeinnützige Projekte bietet sich Spenden-Crowdfunding an. Bei der Form des Online-Fundraising erhält die Crowd keine materielle oder finanzielle Gegenleistung, höchstens ein ideelles Dankeschön.

Digitalisierung bringt das Crowdfunding-Potential zu Entfaltung

Die digitale Vernetzung bildet die Grundlage für die Etablierung von Crowdfunding. Online können Interessengruppen – losgelöst von räumlichen Beschränkungen – identifiziert und gezielt angesprochen werden. Geld kann kostengünstig und in Sekundenbruchteilen mit ein paar Klicks transferiert werden.

Auf Crowdfunding-Plattformen treffen Kapitalnachfrager und -anbieter aufeinander. Die Bedeutung der klassischen Gatekeeper geht zurück. Während üblicherweise Banker über Kreditvergabe, Einkäufer über Produktbestellungen und staatliche Einrichtungen über kulturelle Förderung entschieden haben, ist es heute immer öfter die Crowd, die bestimmt wohin die Gelder fließen.

Wie revolutioniert Crowdlending die Kreditvergabe und wer profitiert davon?



Helge Michael, Main Incubator GmbH

„Vielen ist nicht bekannt, dass in Deutschland beim Crowdlending die eigentliche Kreditvergabe im Hintergrund immer noch durch eine Bank erfolgt, dies ist regulatorisch nicht anders möglich. Crowdlending Plattformen verändern jedoch die Art wie und an wen Kredite vermittelt werden und sorgen für Innovationen im Kreditgeschäft. Beispielhaft seien hier vollständig digitale End-to-End Prozesse und alternative Ratingmethoden zu nennen. Im klassischen Kreditgeschäft werden diese Innovationen über kurz oder lang auch zu Anpassungen führen. Davon profitieren die Kunden durch schnellere Entscheidungen und geringere Kosten.“

Crowdfunding

Entwicklung von Crowdfunding

Das Crowdfunding-Phänomen ist nicht neu. 1885 wurde der Sockel der Freiheitstatue in den USA über eine Vielzahl an Menschen finanziert. Da die öffentlichen Kassen damals leer waren, rief der Herausgeber Josef Pulitzer in seiner Zeitung „The New York World“ die New Yorker Bürger zum Spenden auf. Jeder Spender sollte – unabhängig von der Spendenhöhe – namentlich in der Zeitung genannt werden. In der Folge kam von über 120.000 Menschen aus allen Gesellschaftsschichten genügend Geld zusammen, um den Aufbau der Statue zu finanzieren.

Artistshare gilt als erste Crowdfunding-Plattform im digitalen Zeitalter. Die Seite ist 2003 in den USA gestartet und ermöglicht es Musikern, direkt finanzielle Unterstützung für ihre Arbeit von den Fans einzuwerben. Der Begriff „Crowdfunding“ wurde im Jahr 2006 durch den US-Amerikaner Michael Sullivan geprägt.

In Deutschland nahmen 2007 die ersten Crowdfunding-Plattformen den Betrieb auf. In dem Jahr starteten die Crowdlending-

Anbieter Auxmoney und Smava sowie die Spenden-Plattform Betterplace. 2010 folgten dann die ersten klassischen reward-based Crowdfunding-Plattformen in Deutschland. Als erste Crowdinvesting-Plattform für Startups ist Seedmatch 2011 an den Start gegangen. In den Jahren danach folgten weitere Plattformen, die sich auf Unternehmens-, Energie- und Immobilieninvestments spezialisiert haben. Aktuell sind in Deutschland rund 100 Plattformen mit verschiedenen Crowdfunding-Ausrichtungen aktiv.

Eine vom Bundesfinanzministerium in Auftrag gegebene Studie beziffert das Crowdfunding-Volumen 2015 in Deutschland auf 272 Mio. Euro. Der Großteil entfällt mit 189 Mio. Euro auf Crowdlending, 47 Mio. Euro auf Crowdinvesting und 36 Mio. auf das Klassische Crowdfunding und Spenden Crowdfunding. Der Crowdinvesting Marktreport 2016 erfasst für Deutschland ein Crowdinvesting-Volumen von 63,8 Mio. Euro, was einem Wachstum von 39% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das größte und am schnellsten wachsende Segment sind Im-

Immobilien Energie Multi Asset

SACHWERTE. SEIT 1976.



Illustration des Premium-Wohnbauprojekts „München – Trogerstraße“ der LEGAT GROUP, das im Rahmen des BVT-ADMODUS Co-Investprogramms co-finanziert wurde.

Investitionen in deutsche Wohn- und Handelsimmobilien

Projektentwicklungen von Wohn- und Handelsimmobilien sind eine attraktive Ergänzung im Portfolio institutioneller Investoren und vermögender Privatanleger. BVT bietet ausgewählte Beteiligungsangebote an der Entwicklung deutscher Immobilien im Rahmen individueller Co-Investments.

BVT Co-Investments

Bislang realisiert	> 25 Projekte
Gesamtinvestitionsvolumen	> 200 Mio. EUR

Wir informieren Sie gerne über aktuelle Angebote.

40 Jahre Kompetenz in Kapitalanlagen

Bei den oben beschriebenen Investitionsmöglichkeiten handelt es sich um Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG), für die kein Verkaufsprospekt aufgestellt wird; eine Prospektpflicht besteht nicht (§ 2 Absatz 1 Ziffer 3 VermAnlG). Bei den Vermögensanlagen handelt es sich um unternehmerische Beteiligungen, die mit Risiken verbunden sind. Investoren prüfen eigenverantwortlich, ob die Investitionsmöglichkeiten für sie geeignet sind. Zu diesem Zweck können Investoren die aus ihrer Sicht erforderlichen Unterlagen bzw. Informationen einschließlich einer für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Beschreibung der Risiken und sonstiger wesentlicher Einzelheiten von ihrem Anlageberater oder von der BVT Unternehmensgruppe, Leopoldstraße 7, 80802 München, erhalten.

Mehr erfahren:
E-Mail: interesse@bvt.de
Telefon: +49 89 381 65-206
www.bvt.de

mobilieninvestments mit 40,3 Mio. Euro (+93 % gegenüber 2015).

Chancen und Risiken

Crowdfunding ist ein direktes und schlankes und damit ein günstiges und flexibles Finanzierungsinstrument. Es ist allerdings nur für Anleger geeignet, die sich der Risiken bewusst sind und einen Totalausfall verkraften können. Ein maximales Maß an Transparenz und unkomplex strukturierte Investmentangebote sind die Voraussetzung um Informationsasymmetrien zu reduzieren.

Durch die zweckgebundenen Investitionen bestimmt die Crowd wo Neues entsteht. Das kann zum Beispiel die Realisierung von Startup-Visionen, CO₂ reduzierende Energieeffizienzmaßnahmen oder Entwicklungsprojekte im kommunalen Bereich umfassen. Die gesellschaftlichen Wirkaspekte der Investitionen sind für die Anleger direkt sichtbar und können – neben dem Rendite-Risiko-Profil – Auslöser für eine Investmententscheidung sein.

Ausblick

Der deutsche Crowdfunding-Markt steht noch am Anfang. Mehrere Aspekte tragen zu seiner Weiterentwicklung bei:

- Anleger suchen aufgrund des Zinstiefs nach renditeträchtigen Investmentmöglichkeiten.
- Die ersten Immobilien-Plattformen investieren in TV-Werbung und verhelfen damit der gesamten Anlageklasse zu Aufmerksamkeit.
- Banken setzen sich zunehmend mit Crowdfunding auseinander und starten die ersten eigenen Plattformen. Dies

bringt zusätzliche Expertise in den Markt und schafft Anlegervertrauen.

- Die nachwachsenden „Digital Native“-Generationen sind durch digitale Netzwerke sozialisiert. Finanzangelegenheiten werden selbstverständlich online abgewickelt.
- Kommunales Crowdfunding bietet riesige Potentiale für bürgerliches Engagement und regionale Entwicklung.
- Co-Fundings, bei denen die Crowd an der Seite institutioneller Anleger investiert, kann Win-Win Situationen und Wachstumsimpulse schaffen.
- Die Blockchain-Technologie bietet das Potential für einen weiteren Quantensprung bei der Weiterentwicklung von Crowdfunding.

Regulatoren, Banken, Berater, Verbraucherschützer, Anleger, Emittenten, Plattformen und Journalisten müssen sich aufgrund neu sortierender Wertschöpfungsketten und sich ändernder Geschäftsmodelle laufend neu orientieren. Das Zeitalter der Veränderungen bietet Chancenpotentiale für alle Stakeholder. Es ist aber auch mit Risiken, Unsicherheiten und dem Infragestellen etablierter Besitzstände und Erlösmodelle verbunden.

Eine entscheidende Weichenstellung für die weitere Entwicklung des Marktes stellt die mögliche Adjustierung der rechtlichen Rahmenbedingungen dar. So hat die Bundesregierung im Frühjahr 2017 erste Überlegungen bezüglich einer Überarbeitung des Kleinanlegerschutzgesetzes geäußert. Unter anderem wurden Änderungen der Investmentsschwellen, die Ausdehnung der Prospektausnahme auf weitere Vermögensanlagen sowie der Ausschluss von Immobilieninvestments von der Prospektausnahme

diskutiert. Anhängig davon, welche Anpassungen im weiteren Gesetzgebungsverfahren tatsächlich umgesetzt werden, werden Crowdfunding-Anbieter ihre Geschäftsmodelle entsprechend anpassen.

Die Kraft der digitalen Hebelwirkung wird an einer Crowdfunding-Funktion deutlich, die Facebook aktuell testet. Gemeinnützige US-Unternehmen können einen Button auf der Profseite integrieren, um darüber direkt Spendengelder aus ihrer Community zu sammeln. Die Funktion stellt also eine verbindlichere Version des etablierten Like-Buttons dar. Mit 1,6 Milliarden Nutzern hat Facebook mehr Mitglieder als jedes Land dieser Welt. Durch eine Ausweitung der Funktion auf andere Länder und andere Crowdfunding-Modelle könnte – ohne Beachtung der regulatorischen Herausforderungen – auf einen Schlag ein weltumspannendes Crowdfunding-Netzwerk entstehen. ■



Michel Harms
Herausgeber
crowdfunding.de

Das Crowdfunding Informationsportal

crowdfunding.de informiert seit 2011 zum Thema Crowdfunding. Das Ziel des unabhängigen Informationsportals ist es, Interessierten Orientierung zu geben und einen transparenten Marktüberblick zu schaffen.
mh@crowdfunding.de

Der skalierte Club-Deal

Tilman Welther

Immobilien als Investmentobjekte haben den Markt des Crowdinvestings aufgerollt. Waren die Platzierungszahlen für Start-up- und Immobilienprojekte 2015 mit jeweils rund 20 Millionen Euro noch ungefähr gleichauf, so hat sich 2016 das Volumen bei Immobilien-Projekten verdoppelt, während das Wachstum bei Start-up-Finanzierungen stagnierte. Im ersten Drittel des laufenden Jahres setzt sich dieser Trend fort. Das Segment Immobilien wächst doppelt so schnell wie der Durchschnitt über alle Segmente. Von Januar bis April 2017 akquirierten Plattformen für Immobilienprojekte nach Erhebungen des Branchenbeobachters crowdfunding.de bereits 37,3 Millionen Euro, kaum weniger als im gesamten vergangenen Jahr.

Der Markt und seine Teilnehmer

Zu den ernstzunehmenden deutschen Marktteilnehmern im Segment des Immobilien-Crowdinvestings, also den Plattformen, die der Crowd regelmäßig Projekte auch größeren Umfangs anbieten, gehören derzeit Exporo, Zinsland, Bergfürst, Zinsbaustein, iFunded und Reacapital. Mit Immofunding, Dagobert Invest und Home Rocket sind noch drei österreichische Anbieter zu nennen, die sich auf dem deutschen Markt tummeln. Bei den deutschen Anbietern stehen außer bei Exporo und Bergfürst größere Immobilienunternehmen im Hintergrund. Bei Zinsland ist es Vivum, ein Anbieter exklusiver Immobilien-Spezialfonds. Gründungsgesellschafter von Zinsbaustein ist der Erlanger Bauträger Sontowski & Partner. Hinter iFunded steht die Berliner Skjerven Group, die auch eigene Objekte aus dem Konzern in ihre Crowd-Projekte einbringt, bei Reacapital ist es das Hamburger Immobilienunternehmen Reafina, das in eines von bisher zwei Crowd-Angeboten ein eigenes Projekt eingebracht hat. Bei Exporo und iFunded sind vergangenes Jahr Venture-Capital-Gesellschaften eingestiegen.

Einstweilen unangefochtener Marktführer, zumindest in quantitativer Hinsicht,

ist Exporo. Stand Anfang Mai 2017 sind über die Plattform bereits 47 Projekte mitfinanziert worden. Exporo hat für sie Darlehen in Höhe von 61 Millionen Euro vermittelt und für 9 Projekte die Darlehen zurückgeführt – zuzüglich Verzinsung, die zum Teil sogar höher als avisiert war. Zinsland hat bis Mai dieses Jahres 24 Projekte angeboten und Darlehen in Höhe von rund 17 Millionen Euro vermittelt. Zwei Zinsland-Projekte wurden plangemäß beendet und die Darlehensbeträge mit der versprochenen Verzinsung zurückbezahlt. Zinsbaustein hat für bisher 8 Projekte knapp 10 Millionen Euro akquiriert und Ende April die Anleger ihres ersten Projektes plangemäß ausbezahlt. Für 17 Projekte kamen über Bergfürst rund 13 Millionen Euro zusammen, die ersten Darlehens-Rückzahlungen stehen in der zweiten Jahreshälfte dieses Jahres an. Bei iFunded ist erst kommendes Jahr mit Darlehensrückzahlungen zu rechnen, Bergfürst und iFunded zahlen jedoch halbjährlich bereits Zinsen aus. Bislang gibt es – anders als bei Start-up-Finanzierungen über die Crowd – bei Immobilien noch keinen Ausfall. Allerdings sind sich die Anbieter alle darüber im Klaren, dass das höchstwahrscheinlich nur noch ein Frage der Zeit ist.

Rechtlich gesehen gibt es keine Mindestgrenze für die Zeichnung eines Crowdinvestings. Die meisten Immobilien-Plattformen legen eine Mindestsumme von 500 Euro fest. Bergfürst ermöglicht einen Einstieg bereits ab einem Betrag

Kann eine Mittelverwendungskontrolle, ähnlich der Kontrollstelle von Alternativen Investmentfonds, den Anlegerschutz von Crowdinvestings erhöhen?



Ludger Wibbeke, Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA

„Definitiv ist eine einheitliche Mittelverwendungskontrolle geeignet, den Anlegerschutz zu verbessern. Bei Lichte betrachtet kann diese Funktion jedoch nur ein Mosaikstein darstellen, da man damit gerade einmal das Schutzniveau der alten geschlossenen Fondswelt vor 2013 erreicht hätte. Mit gelebter, ehrlicher und partnerschaftlicher Professionalität zum Wohle der Anleger kann niemand seriös von behinderndem Formalismus reden.“

von 10 Euro, Reacapital hat für das erste Projekt, den Neubau einer Kita in Hamburg, die Mindestsumme auf 1.000 Euro angesetzt, aber offenbar die Erfahrung gemacht, dass das zu hoch war, denn in das zweite Reacapital-Projekt konnte man bereits mit 250 Euro einsteigen. Die 10 Euro Mindestengagement bei Bergfürst haben eher Marketing-Charakter. Die durchschnittlichen Zeichnungssummen liegen auch bei Bergfürst weit höher, bei den jüngsten Projekten sogar weit über 1.000 Euro.

Apropos Marketing. Mitunter interessieren sich auch solche Projektentwickler für das über Crowdplattformen angebotene Mezzaninekapital, die nicht nur über alternative sondern auch kostengünstigere Finanzierungsmöglichkeiten verfügen würden. Hinzu kommt, dass die meisten Plattformen anbieten, dass man den Darlehensnehmern Fragen stellen kann. Wer die zeitnah und gut beantworten will, hat erheblichen Zusatzaufwand. Warum gehen diese Plattformen nicht bequemere Wege? Für sie besteht ein nicht unwesentlicher Grund, dennoch einen Finanzierungsbaustein über die Crowd darzustellen, darin, dass sich ihr Bekanntheitsgrad außerordentlich steigern kann. Das wiederum kann beispielsweise beim Objektverkauf behilflich sein und zwar sowohl bei den Immobilien, die mit Crowdmitteln gebaut werden, als auch bei anderen Objekten aus dem eigenen Bestand.

Risiken und Sicherungskonzepte

Das qualifizierte Nachrangdarlehen, das einstweilen bevorzugte Investitionsvehikel der Crowd-Immobilieninvestments, hat als Mezzaninekapital einen für Projektentwickler charmanten Doppelcharakter. Es wird von einer finanzierenden

Bank wie Eigenkapital betrachtet, weil es im Rang hinter den Ansprüchen der Bank zurücktritt. Je mehr Eigen- und Nachrangkapital in einem Projekt steckt, desto geringer ist das Risiko für die Bank. Aus der Sicht eines Projektentwicklers ist das aufgenommene Nachrangdarlehen jedoch Fremdkapital. Er kann damit sein eigenes finanzielles Engagement und damit sein Risiko reduzieren, denn er muss das Nachrangdarlehen nur dann bedienen, wenn es seine Liquiditätslage hergibt. Ein Anspruch auf Rückzahlung eines qualifizierten Nachrangdarlehens besteht so lange nicht, so lange seine Erfüllung einen Überschuldungs- oder Insolvenzstatbestand herbeiführen würde.

Damit wird deutlich, dass der Crowdinvestor ein erhebliches Risiko eingeht. Anders als die Bank, die die Höhe ihres Kredits an der problemlosen Verwertung von Sicherheiten ausrichtet und anders als der Projektentwickler selbst, der zum einen die Problemlösungshoheit hat und zum anderen im Erfolgsfall ungedeckelte Gewinne mitnehmen kann, ist der Nachrangdarlehensgeber darauf angewiesen, dass bei Fälligkeit hoffentlich genug Geld da ist. Volles Risiko, gedeckelte Chancen. Diesem erhöhten Risiko etwas entgegenzusetzen, bieten die Plattformen verschiedene "Sicherheiten" an, die jedoch kritisch hinterfragt gehören, ob sie denn auch was taugen. Zu diesen Sicherheiten gehören zum Beispiel Entnahmeverzichte, Bürgschaften oder Grundbucheintragungen. Beim Entnahmeverzicht erklären die Gesellschafter der Darlehensnehmerin, dass sie so lange auf Gewinnentnahmen aus der Projektgesellschaft verzichten, so lange nicht die Darlehen inklusive Verzinsung zurückgeführt wurden. Das klingt im Prinzip gut. Hier kommt jedoch der mezzanine Charakter des Nachrangdarlehens zum Tragen, sowohl Eigen- als auch Fremdkapital zu sein. Wenn es nämlich aus der Sicht der Bank wie Eigenkapital betrachtet wird, so ist es doch aus der Sicht des Darlehensnehmers wie Fremdkapital zu behandeln und entsprechend ohnehin vor Eigenkapitalansprüchen zu bedienen. Mit der Beteuerung eines Entnahmeverzichts wird eigentlich nur werblich hervorgehoben, was gesellschaftsrechtlich ohnehin eine Selbstverständlichkeit ist. Exporo hat allerdings durch diese Vorgabe in Verbindung mit einer Besonderheit

Sind Nachrangdarlehen – so wie sie von Crowdplattformen emittiert werden – relevant für Stiftungen?



Volker Devermann, Koepjohann'sche Stiftung

„Bisher hat unsere Stiftung mit Nachrangdarlehen dieser Art noch nicht gearbeitet. Die Finanzierung der Stiftungseinrichtungen und Projekte erfolgte immer aus Eigenmitteln, bei größeren Investitionsvorhaben über gesicherte Hypothekendarlehen. Für neu aufgelegte kleinere kreative Projekte, besonders in der Startphase, könnte ich mir jedoch eine Crowdfinanzierung über Nachrangdarlehen mit flexiblen Rückzahlungsvereinbarungen vorstellen.“

Crowdinvesting Immobilien

in ihren Verträgen bereits bei ein paar Projekten eine rechnerisch höhere Rendite als die ursprünglich angesetzt darstellen können. In einigen Darlehensverträgen zwischen Exporo und Projektentwicklern steht nämlich, dass der Darlehensnehmer bei einer vorzeitigen Rückführung des Darlehens den Anlegern trotzdem den gesamten Zinsbetrag auszahlen muss, so als wäre die Laufzeit wie geplant eingehalten worden. Zum Beispiel war das Projekt "Globus Villa" auf eine Laufzeit von 18 Monaten angelegt und eine Verzinsung von 5,5 Prozent pro Jahr vorgesehen. Weil der Projektentwickler EBV das Darlehen aber bereits 9 Monate vor Fälligkeitstermin, also nach der Hälfte der geplanten Laufzeit, zurückführen wollte, verdoppelte sich die Rendite für die Anleger auf 11 Prozent pro Jahr. Beim Exporo-Projekt "Friedrichstraße Koblenz" kam es sogar rechnerisch zu einer Verdreifachung der geplanten Verzinsung von sechs Prozent per anno. Der Projektentwickler KY Bauunternehmung zahlte bereits nach rund 10 Monaten anstatt nach geplanten zweieinhalb Jahren das Darlehen zurück und war dann ebenfalls an die Vertragsklausel gebunden, dennoch Zinsen zu zahlen als wäre die Laufzeit eingehalten worden. Kritische Stimmen geben zu bedenken, dass solchen Vertragsklauseln nur aus einer Position der Schwäche zugestimmt wird, was wiederum Indiz für ein erhöhtes Bonitätsrisiko beim Darlehensnehmer sei. Die Frage nach der Bonität stellt sich natürlich auch bei Bürgschaften, die nicht

regelmäßig aber doch vergleichsweise häufig als Sicherheit angeboten werden. Zumeist ist es der Geschäftsführer oder Inhaber der Projektentwicklungsgesellschaft, der schriftlich erklärt, für den gesamten Betrag inklusive Verzinsung zu bürgen. Vermutlich wird der Eigentümer einer größeren Immobilien-Projektentwicklungsgesellschaft über hinreichend Vermögen verfügen, beispielsweise für einen sechsstelligen Betrag auf ernstzunehmende Weise zu bürgen. In den meisten Fällen bekommt der Anleger die Bürgschaftsurkunde jedoch nicht zu Gesicht und kann auch nicht ermessen, wie viele Bürgschaften derselbe Bürge schon für andere Projekte gegeben hat. Außerdem steht die Einlösung einer Bürgschaft in der Regel auch unter dem Nachrangvorbehalt. Ist der Darlehensnehmer bei Fälligkeit nicht hinreichend flüssig, kann der Crowdinvestor deswegen nicht gleich die Bürgschaft ziehen. Denn die Möglichkeit, seinen Anspruch geltend zu machen, ist zunächst mal so lange aufgehoben, bis es keinen Insolvenzgrund mehr darstellen würde – oder die Insolvenz aus anderen Gründen eingetreten ist. Im Insolvenzfall ist erfahrungsgemäß auch eine Bürgschaft des dafür Verantwortlichen nicht mehr viel wert. Wem das zu abschätzig erscheint, möge sich vergegenwärtigen, dass tatsächlich belastbare Bürgschaften zu einem erheblichen aufsichtsrechtlichen Problem führen würden. Denn wenn die Bürgschaften tatsächlich die Sicherheiten darstellen würden, die sie suggerieren,



PROJECT
Investment

Werte für Generationen

Eutspauut investieren

mit den vielfach ausgezeichneten
Immobilienbeteiligungen von PROJECT Investment

- Entwicklung hochwertiger Wohn- und Gewerbeimmobilien in nachgefragten Metropolregionen
- Sicherheit durch reine Eigenkapitalbasis und hohe Streuungsbreite
- Lückenlos positive Leistungsbilanz seit 1995



dann wäre der Charakter des Nachrangdarlehens als Eigenkapitalersatz in Frage gestellt und die Bafin müsste wegen Betriebens erlaubnispflichtigen Einlagengeschäfts einschreiten. Auch Grundbucheintragungen werden mitunter als Sicherheit angeboten. Hier gilt es, dreierlei Konstellationen voneinander zu unterscheiden. Eine Grundbucheintragung, die unter den Nachrangvorbehalt fällt, ist im Prinzip genauso Makulatur wie eine Bürgschaft, die nicht gezogen werden kann, weil der Anspruch wegen des qualifizierten Nachrangs gar nicht geltend gemacht werden kann. Anders verhält es sich bei den beiden folgenden Varianten. Bei einer Drittbesicherung, wie sie Recapital anbietet, hat ein Treuhänder die Möglichkeit, eine projektfremde Immobilie, in deren Grundbuch der Treuhänder erstrangig eingetragen ist, zu verwerten, um aus den Erlösen die Ansprüche der Darlehensgeber zu befriedigen. Diese Variante fand die bisherige Duldung der Bafin offenbar deswegen, weil über dieselbe Immobilie mehrere Projekte besichert sind. Fallen mehrere noch laufende Projekte aus, hat die Sicherheit einen nur noch entsprechend anteiligen Wert. Bergfürst hat ein ganz anderes Modell entwickelt. Dass bei Bergfürsts jüngsten Projekten die Eintragung ins Grundbuch – wenn auch zweitrangig nach der Bank – eine zumindest teilweise tatsächliche Sicherheit darstellt und dennoch Bafin-konform ist, hat den Hintergrund, dass Bergfürst das Investment als Forderungskauf und nicht als Nachrangdarlehen strukturiert hat. Dafür wird in einem ersten Schritt dem Projektentwickler über eine Bank ein Darlehen gewährt und die Forderung anschließend kleinteilig an die Crowd durchgereicht. Weil die Forderung als solche unter KWG-Paradigma entstand, kann sie mit einem Grundbucheintrag oder Bürgschaften als echten Sicherheiten ausgestattet werden. Der Erlaubnispflicht, an der die vermeintlichen Sicherheitskomponenten des Nachrangdarlehens scheitern, ist durch die beteiligte Bank Genüge getan.

Regulierung

Das enorme Wachstum vor allem des Immobiliensegments hat inzwischen auch den Gesetzgeber auf den Plan gerufen. Die Bundesregierung hat auf die kleine Anfrage der Grünen, ob in den Ausnah-

meregelungen zum Vermögensanlagen-gesetz "die richtige Balance zwischen Sicherheit und der Förderung innovativer Finanzierungs- und Geschäftsmodelle gefunden wurde" geantwortet, dass es Überlegungen gäbe, Immobilien-Crowdinvestings aus den Ausnahmeregelungen auszuspären. Die Ausnahme besteht darin, dass gemäß Kleinanlegerschutzgesetz insbesondere Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen keinen Prospekt erstellen müssen, wenn das Volumen der einzelnen Vermögensanlage 2,5 Millionen Euro nicht überschreitet. Dass es gerade das größte Segment mit bisher ohne jeglichen Ausfall treffen soll, hat für große Aufregung bei den Plattformen gesorgt. In den Reaktionen der Anbieter spiegeln sich grundsätzlich verschiedene Haltungen. So nutzte der Crowdfunding-Verband, dem Exporo und Zinsland angehören, eine Anhörung im Finanzausschuss des Bundestages, nicht nur die Beibehaltung der Ausnahmeregelung sondern auch ihre Erweiterung auf 5 Millionen und um weitere Arten von Vermögensanlagen zu fordern. Aber es gibt auch andere Positionen. "Die Ausnahme zur Prospektspflicht bei Nachrangdarlehen bis zu einer Höhe von 2,5 Millionen Euro ist nicht das geeignete Mittel, um Anleger zu schützen", sagt zum Beispiel Michael Stephan, Gründer und Geschäftsführer von iFunded, „die Branche muss erwachsen werden. Dazu zählt auch, sich den üblichen Regularien zu unterwerfen, mitunter der Prospektspflicht."

Aktueller Boom

Immobilien-Crowdinvestings sind im Hinblick auf die Abwicklung einer Zeichnung sehr zeitgemäß. Investoren profitieren davon, rund um die Uhr und binnen weniger Minuten ein Investment tätigen zu können. Wer bei einem Portal registriert ist und sich identifiziert hat, der braucht für den Abschluss einer Zeichnung keine fünf Minuten. Der einfache Zugang und die geringen Zeichnungssummen dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Nachrangdarlehen grundsätzlich ein Totalverlustisiko mit sich bringen. Insofern lässt der Informationsgehalt der meisten Angebotsunterlagen noch zu wünschen übrig. Auf ihrer Basis haben Anleger kaum eine Chance die Wirtschaftlichkeit und die Plausibili-

tät des angebotenen Projekts zu prüfen. Wer tiefer einsteigt und Recherchezeit investiert, riskiert jedoch, dass ein Projekt schon ausplatziert ist, bevor er sich ein Urteil hat bilden können. Auch größere Angebote jenseits der Million-Euro-Grenze sind teilweise binnen weniger Stunden schon ausverkauft. Der Markt für Crowdinvestments in Immobilien erlebt gerade einen enormen Boom. Gleichwohl sind die Einstiegshürden in den Markt inzwischen relativ hoch. Denn einstweilen entscheiden vor allem Vertrauenswürdigkeit und Glaubwürdigkeit darüber, wohin sich die Crowd wendet. Beides stellt sich am ehesten über den Nachweis erfolgreiche abgeschlossener Projekte oder über regelmäßige Zinszahlungen – und beides erfordert Zeit, die einem Neuling am Markt immer weniger zugestanden würde. Mal sehen ob Engel & Völkers auf ihrer im März 2017 lancierten Crowdinvesting-Plattform noch im Laufe dieses Jahres ein erstes Projekt präsentiert.

Ausblick

In der Digitalisierung liegt die Zukunft. Wenn die Volumina der einzelnen Projekte größer werden, dann rechnet sich auch eher die Erstellung eines ordentlichen Prospekts. Wenn es den Plattformen gelingt, das Vertrauen der Crowd zu gewinnen und dauerhaft zu rechtfertigen, dann könnte sich das Immobilien-Crowdinvesting zu einer Art skaliertem Club-Deal entwickeln: Quasi auf Zuruf könnten mehrere 10.000 Investoren mobilisiert werden, die schnell und zuverlässig auch größere Millionenbeträge zur Verfügung stellen und Crowdinvesting zu einem für die ganze Immobilienbranche relevanten Finanzierungsbaustein werden lassen. ■



Dr. Tilman Welther
Chefredakteur Fondszeitung und
fondstelegramm.de

Ankunft in der Realität

Alexander Endlweber

Als im Jahr 2011 im deutschsprachigen Raum die Schwarmfinanzierung aufkam, sonnte sich die Szene in dem Lebensgefühl, dass die Crowd nun die Welt aus den Angeln heben würde oder, wenn nicht das, zumindest der deutschen Start-up-Szene Leben eingehaucht würde. Dabei sind Crowdfunding- und Crowdinvesting-Plattformen selbst Start-ups, die noch vor ihrer Bewährungsprobe stehen. Denn in den vergangenen beiden Jahren ließ der anfängliche Boom spürbar nach und gleichzeitig summieren sich die Ausfälle schwarmfinanzierter Unternehmen.

Die wichtigsten Plattformen für Start-ups sind Companisto und Seedmatch, weil sie die größte Marktdurchdringung haben und bislang mit großem Abstand die meisten Projekte finanziert haben. Bei Companisto sind nach eigenen Angaben 68.000 Investoren registriert, die gemeinsam rund 37 Millionen Euro in Startups und Wachstumsunternehmen investiert haben. Seedmatch meldet ein Fundraisingvolumen von etwa 31 Millionen Euro. Eine der kompetenteren Plattformen ist Fundernation, weil sie im Verbund mit

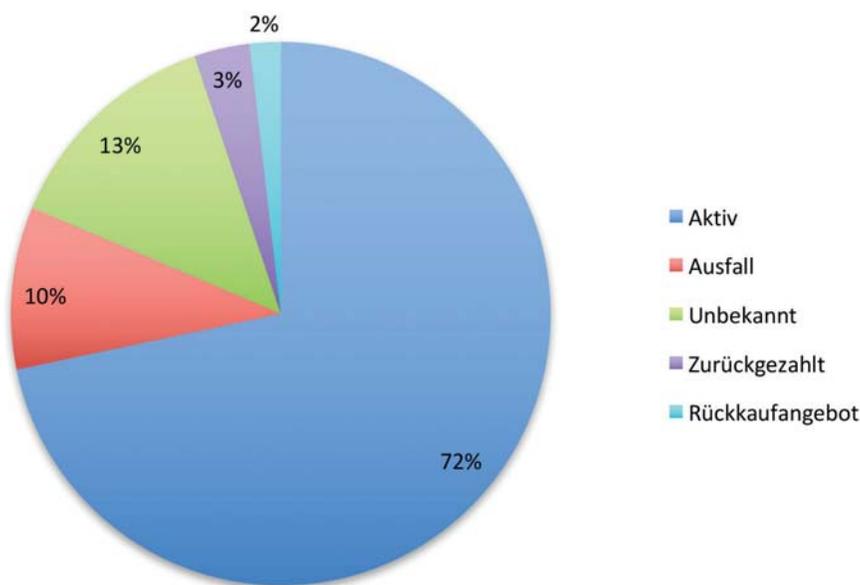
der Venture-Capital-Gesellschaft Triangle steht. Ihre geschäftsführenden Gesellschafter Uli Fricke und Bernd Geiger sind profilierte Manager der deutschen Venture-Capital-Branche. Fricke war zudem von 2006 bis 2012 im Vorstand des europäischen Branchenverband Invest Europe (früher European Venture Capital Association, EVCA) tätig, 2010 und 2011 sogar Vorstandsvorsitzende. Fundernation hat aber erst fünf Start-up- und zwei Immobilienfinanzierungen erfolgreich abgeschlossen.

Markt tritt auf der Stelle

Bis auf Companisto und Seedmatch hat bislang kaum eine Plattform eine hohe Durchschlagskraft bei den Schwarmfinanzierern erreicht, wenngleich es natürlich Mitbewerber wie die Plattformen Fundernation, Kapilendo, Aescuvest und Innovestment gibt. Marktwachstum können die Player jedoch nicht generieren. Im Gegenteil: Während der gesamte Crowdinvesting-Markt voriges Jahr zulegen und laut crowdfunding.de insgesamt 63,8 Millionen Euro bei Anlegern eingesammelt hat, erreichten Start-ups, kleine und mittelständische Unternehmen 2016 nur 18,8 Millionen Euro.

Dass der Start-up-Markt stagniert und nicht zurückfällt, dürfte der zunehmenden Größe der einzelnen Finanzierungsrounds zuzuschreiben sein. Denn nach Angaben des Online-Portals Für-Gründer.de ist die Zahl der Finanzierungen 2016 gegenüber 2013 bei nahezu gleichem Volumen von 64 auf 42 Unternehmen gesunken. „Faktisch tritt der Bereich jedoch schon seit 2013 auf der Stelle. Der anfängliche Hype ist verfliegen“, meint René Klein, Geschäftsführer von Für-Gründer.de. Die Crowd habe entschieden: für Immobilien und aufgrund des schlechteren Risikoprofils gegen Start-ups. Marktbeobachter Klein führt das Ende der Euphorie auf mehrere Gründe zurück, zwei macht er besonders stark: Erstens sei die Vertragsgestaltung für die Crowd nicht ideal. Ihre Position sei gegenüber den Unternehmen und anderen Investoren (wie Business Angels) schwach und eine attraktive Rendite sei kaum möglich. Zweitens leide der Markt auch unter der Rolle der Plattformen.

Bislang hat die Crowd in 239 Finanzierungsrounds 71,42 Millionen Euro in Start-ups finanziert.



Quelle: www.crowdinvest.de/startups. Stand: 13.04.2017

Ausfälle Venture Capital I in Mio. €	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VC Europa	395,6	286,8	407,9	327,2	324,3	502,4	353,0	335,3	295,5
VC Deutschland	122,0	91,6	71,0	110,3	167,2	182,6	134,8	133,1	76,9
in % des Exitvolumens									
VC Europa	12,3%	11,9%	19,1%	15,7%	13,7%	27,1%	16,0%	17,9%	14,3%
VC Deutschland	27,3%	21,2%	24,2%	31,6%	36,9%	52,5%	30,4%	27,6%	18,9%
Ausfälle Venture Capital II in Zahl der Firmen	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VC Europa	205	203	309	287	233	252	278	169	243
VC Deutschland	139	126	163	170	138	128	140	143	125
in % aller Exits									
VC Europa	13,7%	16,0%	25,7%	24,5%	21,8%	24,4%	27,0%	26,0%	23,5%
VC Deutschland	24,7%	24,9%	31,3%	30,2%	26,8%	27,5%	31,5%	30,8%	27,4%

Quelle: Invest Europe

Sie würden zwar für den Dealflow sorgen, sich aber nach dem Fundraising zurückziehen. „Aus meiner Sicht ist auch die Rolle beziehungsweise das Selbstverständnis der Plattform nach wie vor ein großes Problem. Besonders deutlich wird dies im Falle von Pleiten. Hier weisen die Plattformen dann schnell darauf hin, dass sie hierfür nicht verantwortlich sind und Start-ups natürlich häufig scheitern – und dies müsse doch jedem Investor bewusst sein“, so Klein. An dieser Stelle würden die Plattformen vergessen, dass sie selbst maßgeblich die Entscheidung für die Finanzierung dieses Start-ups getroffen hätten. Schließlich seien sie für den Dealflow verantwortlich und entscheiden, welches Start-up auf die Plattform kommt.

In der Zwickmühle

Fairerweise muss man sagen, dass die Plattformen rechtlich gesehen nicht viel mehr machen können. Solange sie die Ausnahmeregelungen des Kleinanlegerschutzgesetzes für Schwarmfinanzierungen nützen, dürfen sie nur als Vermittler auftreten und nur partiarische Darlehen und qualifizierte Nachrangdarlehen an die Crowd vermitteln. „Die Crowdfunding-Plattform kann die Aufgabe übernehmen, zu prüfen, ob alles mit rechten Dingen zugeht“, ergänzt Fundation-Geschäftsführerin Uli Fricke. Dabei gilt aber, dass die Plattform für das, was sie kommuniziert, auch haften muss.

Aus Erfahrung berichtet Fricke, dass es wichtig ist, bei den Investments am Ball zu bleiben. „Es zählt nicht allein die Idee für den Erfolg eines Start-ups. Ich habe viele Unternehmen an der Umsetzung ihrer guten Ideen scheitern gesehen“, so Fricke. In diesem Zusammenhang sind aber wegen der grundlegend vorhandenen Informationsasymmetrie eine hohe Transparenz und eine offene Kommunikation heikle Punkte. Beides ist wichtig, versichern Fricke und ihr Branchenkollege Tamo Zwinge, Geschäftsführer von Companisto.

Dabei gibt es aber ein Problem: Einerseits sind die Start-ups nicht gewohnt, regelmäßig und professionell zu kommunizieren. Abgesehen davon fehlen den Jungunternehmen meistens die erforderlichen Ressourcen. Andererseits steigt das Informationsbedürfnis der Investoren und der Öffentlichkeit, wenn das Unternehmen in

Wie viel Sicherheit kann eine Bürgschaft bei Crowdfundings bieten?



Carl-Friedrich von Stechow, Gründer Zinsland

„Eine Rendite zwischen 5 und 7 Prozent bei Crowdfundings gibt es nach den Regeln des Finanzmarktes natürlich nur mit einem gewissen Risiko, das sich aus der Investmentform des nachrangigen Darlehens ergibt. Beim Nachrangdarlehen wird im Schadensfall nämlich die Bank als erstes ausgezahlt, bevor das übrige Kapital an die Crowd-Anleger verteilt wird. Im Sinne der Mezzanine-Finanzierung akzeptiert die Bank nur dieses nachrangige Darlehen als gleichwertig zum Eigenkapital des Projektentwicklers. Für die Anleger entsteht dadurch ein Verlustrisiko, welches einige Wettbewerber durch zusätzliche Sicherungsmaßnahmen minimieren wollen. Allerdings sollte der Begriff „Sicherheit“ dabei mit Vorsicht verstanden werden. Die Besicherungen, etwa durch einen Eintrag im Grundbuch, suggerieren zwar eine augenscheinliche Sicherheit. Doch in der Praxis handelt es sich auch bei diesen Systemen nur um eine Nachrangigkeit: Im Schadensfall wird nach wie vor die Bank im ersten Rang bedient, sodass die Sicherung für die Anleger nur eine marketingtechnische Wirkung hat. Aus diesem Grund bieten wir unseren Anlegern keine undurchsichtigen Sicherungssysteme an. Stattdessen setzen wir weiterhin auf unsere Stärke: Transparenz.“

Crowdfunding Start-ups

eine Krise gerät. Die Krisenkommunikation überfordert aber viele Start-ups, weil sie dann ohnehin viele Themen gleichzeitig bewältigen müssen. „Wir wollen kommunizieren, können die Informationen aber nicht erzwingen. Die Erfahrung zeigt jedenfalls, dass die Investoren positiv auf eine offene Kommunikation reagieren, auch wenn sich das Unternehmen in Schwierigkeiten befindet“, berichtet Zwinge. Er vertritt überdies aber die Ansicht, dass die gemeine Öffentlichkeit keinen Anspruch auf Informationen von dem und über das Start-up hat. „Die Emission eines Crowdfundings rechtfertigt diese Forderung nicht“, meint Zwinge.

Verluste halten sich noch in Grenzen

In der noch jungen deutschen Crowdfunding-Geschichte sind laut crowdinvest.de „erst“ 30 Start-up-Finanzierungen gescheitert. Bei weiteren 29 Projekten ist der Unternehmens- und Investmentstatus unbekannt. Marktbeobachter gehen davon

aus, dass man das dahinter stehende Kapital ebenfalls abschreiben sollte. Somit stehen in Summe etwas mehr als 9,6 Millionen Euro Kapital, das Anleger aus der Crowd aufgebracht haben, im Feuer.

Eine der bekanntesten Pleiten ist jene des Berliner Internethändler Returbo, der als Zweitmarktplattform im E-Commerce groß werden wollte. Das Unternehmen sammelte 2015 über die Plattform Companisto bei 1.380 Anlegern knapp 1,1 Millionen Euro ein. Zu diesem Zeitpunkt war das Start-up angeblich schon profitabel, folglich kam die Pleite nur ein Jahr später doch überraschend. Nachdem im Januar 2017 die Plattform Home24 Returbo übernommen hatte, war klar, dass die Schwarmfinanzierer bei diesem Investment leer ausgehen.

Andere prominente Ausfälle betreffen den 3D-Portrait-Produzenten Twinkind, den Lernstift-Entwickler Vibewrite und den Bastelkisten-Lieferanten Tollabox. Unklar sind die Ereignisse und Hintergründe, die zur Pleite des E-Bike-Her-

PI Pro-Investor Immobilienfonds 3

GmbH & Co. geschlossene Investment-KG

Die Fortsetzung der erfolgreichen Immobilienfondsreihe



PI Pro-Investor

Ertrag durch Wohnen –
Rufen Sie an: 09 11 / 91 99 60



- ① Stabile und nachhaltige Sachwertkapitalanlage nach KAGB
- ② Investition in Bestandswohnimmobilien in deutschen B- und C-Städten mit hohem Wertsteigerungspotenzial
- ③ 4% – 6,5% p. a. mit quartalsweisen Auszahlungen
- ④ 7,4% p. a. prognostizierter durchschnittlicher Jahresertrag
- ⑤ Kurze Laufzeit bis 2024 und Beteiligung bereits ab 10.000 EUR

Nominiert für den Beteiligungspreis 2017

PI Pro-Investor Immobilienfonds 3

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann. Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 27.10.2016), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen vom 18.01.2017. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei PI Vertriebskoordination GmbH & Co. KG, Am Gewerbepark 4, 90552 Röthenbach a. d. Pegnitz angefordert oder unter www.pi-gruppe.de abgerufen werden.

stellers Freygeist geführt haben. Hier sind 1,5 Millionen Euro Crowdkapital im Spiel. In Österreich beantragte Freygeist Ende 2016 ein Insolvenzverfahren, das im März dieses Jahres mangels Masse eingestellt wurde. In Deutschland wurde ebenfalls noch voriges Jahr ein Insolvenzantrag gestellt; erst Anfang Februar hat das Amtsgericht Berlin einen vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt.

Unter Berufung auf einen namentlich nicht genannten ehemaligen Geschäftsführer meldete die österreichische Tageszeitung „Kurier“ sogar, dass das Unternehmen Anfang des Jahres führungslos gewesen sei, weil der im vergangenen August installierte einzelvertretungsbefugte Geschäftsführer das Amt Ende November niedergelegt habe. Im österreichischen Firmenbuch und im deutschen Handelsregister gibt es diesbezüglich keine Notizen. Zum Geschäftsverlauf gab der Informant gegenüber der Zeitung an, dass Freygeist im Vorjahr 500 Räder gebaut und verkauft habe und hunderte Räder von Händlern vorbestellt seien.

Die ersten Erkenntnisse

Die genannten Unternehmen sind die prominentesten Beispiele für das Scheitern von Start-up-Finanzierungen über Crowdfunding-Plattformen. Und in allen Fällen muss der Schwarm macht- und tatenlos zusehen, weil die Anleger, selbst wenn sie wollten, gar nicht eingreifen können. 60 Ausfälle mit rund zehn Millionen Euro Verlust, das klingt nach nicht viel. Schließlich hat die Crowd in Deutschland nach Angaben der Plattform crowdfunder.de seit 2011 mehr als 230 Finanzierungen für Start-ups geleistet. Dabei sind über 71 Milli-

onen Euro investiert worden. Dennoch zeigen die Pleiten der jungen Crowdfunding-Szene wichtige Regeln des Investierens auf:

1. Die Crowd hat nicht immer Recht, wie das allenthalben behauptet wird. Auch die professionellen Experten und die Marktkenner im internetgesteuerten Schwarm – sowie alle jene, die sich für Profis halten – unterliegen Irrtümern. Das Crowdkapital ist Wagniskapital, das naturgemäß mit Risiken behaftet ist. Im Vordergrund steht eine Zukunftsstory. Mitsprache- und Kontrollrechte gibt es auch nicht, wenn die Story nicht aufgeht.
2. Auch wenn die einzelnen Anleger nur kleine Beträge investieren, in Summe erlangen die Verluste zum Teil doch beträchtliche Ausmaße. So gesehen werden die Risiken nicht von einigen wenigen Investoren, sondern unter öffentlicher Beobachtung von einer größeren Gemeinschaft „kleinerer“ Anleger getragen. Für den einzelnen gilt: auch Kleinvieh macht Mist. Fünf mal 1.000 Euro Verlust sind auch in der Schwarmfinanzierung unterm Strich 5.000 Euro Miese.
3. Mit dem Alter und dem Volumen des Crowdfunding-Marktes steigen die Ausfallraten bei den Investments. Zurzeit liegt die Verlustquote bei 25 Prozent gemessen an der Zahl der finanzierten Projekte beziehungsweise bei 14 Prozent bezogen auf das investierte Kapital. Wie gut die Crowdfunding-Investments sind, wird man erst in einigen Jahren abschätzen können.
4. Die Wahrscheinlichkeit, Verluste zu erleiden, wird vergleichbar mit den

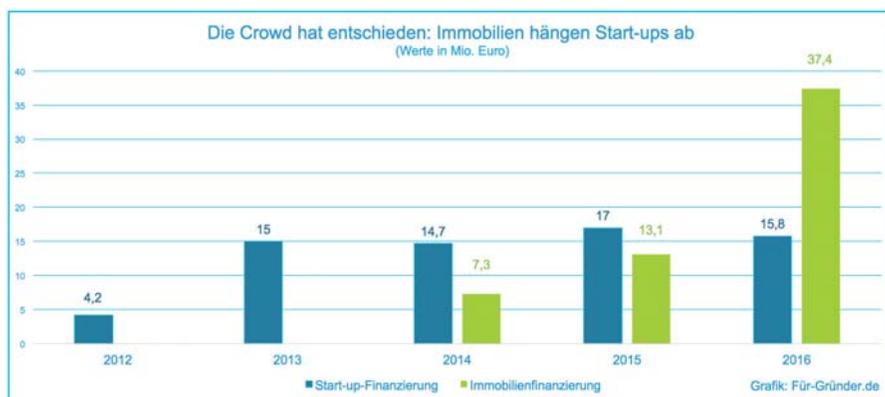
Risiken, die professionelle Venture-Capital-Investoren eingehen. Denn nach Angaben des Branchenverbands Invest Europe sind in den vergangenen Jahren zwischen 12 und 27 Prozent des Kapitals verloren gegangen. Die Zahlen der ausgefallenen Firmen waren ähnlich hoch. In Deutschland sind die Ausfallquoten höher als in Gesamt-Europa (siehe Tabelle auf S. 12).

Die Crowd ist lernfähig

Die gute Nachricht: Offenbar können die Kleinanleger einen wichtigen Beitrag zur Etablierung neuer und junger Unternehmen leisten. Denn in der jüngsten Studie zum Kleinanlegerschutzgesetz, die Wissenschaftler des Ifo Instituts, der Universität Trier und der Humboldt-Universität in Berlin für das Bundesfinanzministerium verfasst haben, heißt es: „Laut einer aktuellen Untersuchung betrug die Überlebenswahrscheinlichkeit der schwarmfinanzierten Unternehmen drei Jahre nach der Unternehmensgründung 85 Prozent, während die Überlebenswahrscheinlichkeit der deutschen Start-up-Unternehmen nach drei Jahren allgemein bei lediglich 70 Prozent liegt.“

Es gibt allerdings zwei wesentliche Unterschiede zwischen den Schwarmfinanzierungen und den Investments professioneller Venture-Capital-Gesellschaften: Erstens investieren VC-Fonds weniger in die Ideen (Seed Capital) als in die Wachstums- und Expansionsfinanzierung (Later Stage-Phase). Dazwischen steht das Early-Stage-Kapital für den Start und Markteintritt des Unternehmens. Das Seed Capital macht in Europa weniger als ein Prozent aller Private-Equity-Investitionen eines Jahres aus. Zwischen drei und fünf Prozent haben die Fonds in Start-ups und deren Wachstum investiert. Dagegen ist Crowdfunding stark auf die Frühphase fokussiert. Und zweitens verfolgen viele Fondsmanager ein Hands-on-Management. Das heißt, dass sie ganz nah am finanzierten Unternehmen dran sind, teilweise aktiv am Geschehen teilnehmen und gewisse Entscheidungen beeinflussen.

„Venture Capital und Crowdfunding sind zwei Ausprägungen für dasselbe Thema: beide finanzieren Unternehmen und wollen einen Erfolg sehen“, erläu-



Crowdinvesting Start-ups

tert VC-Profi Fricke. Allerdings ist die Crowd flexibler als ein VC-Fonds, der in der Regel mit einem klaren Fokus, der mit den Investoren abgestimmt ist, investiert. „Außerdem investieren professionelle Investoren mit hoher Risikobereitschaft schnell viel Geld. Das Ziel ist mindestens die Verzehnfachung des eingesetzten Kapitals“, erklärt Fricke. Da fallen viele Start-ups durch das Raster, auch wenn ihre Ideen gut sind. An dieser Stelle können Business Angels und die Crowd Abhilfe schaffen, indem sie die erste Anschubfinanzierung zur Verfügung stellen.

„Bei Crowdinvesting geht es nicht nur um Rendite, sondern auch um die Umsetzung neuer Ideen, Unternehmen und Produkte. Wenn die Crowd ein Start-up unterstützt, dann will sie, dass es das Unternehmen und seine Ideen gibt. Da geht es um mehr als um eine Kapitalanlage“, wirbt Companisto-Chef Zwinge

für eine ergebnisoffenere Betrachtung der Schwarmfinanzierung.

Er und Fricke beobachten seit geraumer Zeit eine „Lernkurve der Investoren“. Die Crowdinvestoren lernen, Risiken und Potenziale immer besser einzuschätzen, und sie streuen ihre Investitionen, indem sie das Kapital in kleineren Beträgen in mehrere Projekte in verschiedenen Branchen anlegen. „Die Investoren gehen bewusst an die Bildung eines Portfolios heran. Das ist ermutigend“, freut sich Fricke. Die Mathematik und die Portfoliotheorie von Markowitz gelten eben auch in der internetbasierten Schwarmfinanzierung. ■



Alexander Endlweber
Freier Wirtschaftsjournalist
und Fondsanalyst

HTB 8. Immobilien Portfolio

Alternativer Investmentfonds (AIF) WKN A2DMVD

- Breit gestreute Investition in den stabilen deutschen Immobilienmarkt
- Günstiger Ankauf über den Zweitmarkt
- Die renditestarke Alternative zu offenen Immobilienfonds
- Mehrwert durch aktives Asset Management

Disclaimer: Bei den Angaben handelt es sich um eine Werbung. Die Angaben zu den Investmentfonds sind verkürzt dargestellt. Die wesentlichen Informationen zu den Fonds sind in dem Verkaufsprospekt einschließlich der dazugehörigen Nachträge sowie in den wesentlichen Anlegerinformationen enthalten. Der Verkaufsprospekt sowie die wesentlichen Anlegerinformationen stehen auf der Homepage der HTB Hanseatische Fondshaus GmbH zum Download zur Verfügung. Die Angaben stellen keinen Bestandteil des Verkaufsprospekts und der wesentlichen Anlegerinformationen dar. Sie dienen lediglich informativen Zwecken und begründen keine Geschäftsbeziehung. Durch die Angaben wird keine Anlageberatung erteilt und wird auch keine Anlagevermittlung vorgenommen. Die Angaben stellen auch keine Finanzanalyse dar.

Eine Entscheidung über den Erwerb eines Anteils an einem Investmentfonds sollte erst nach Erhalt und Lektüre der vollständigen Vertriebsunterlagen sowie nach vorheriger Rechts-, Steuer- und Anlageberatung erfolgen. Die auf dieser Anzeige bereit gestellten Informationen sind nicht auf die persönliche Situation des Anlageinteressenten zugeschnitten oder daran orientiert. Die in dieser Anzeige dargestellten Informationen stellen keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots und zum Erwerb eines Anteils an dem Investmentfonds dar.

Bundestagswahl: Was planen die Parteien?

Christina Anastassiou

Das europäische Superwahljahr ist in vollem Gange: Die Niederländer haben am 15. März über die Zusammensetzung ihres neuen Parlaments entschieden. Am 7. Mai hat Frankreich entschieden wer das Land regieren soll. Der 19. Deutsche Bundestag wiederum wird am 24. September gewählt. Wer Deutschland künftig regieren wird, ist offen. Doch spannend wird dieses Jahr nicht nur auf der politischen Ebene.

Auch in der Finanzbranche stellen sich Fragen. So hatte das Bundesfinanzministerium (BMF) im Sommer 2015 erklärt, das am 10. Juli 2015 in Kraft getretene Kleinanlegerschutzgesetz (KASG) solle bis Ende 2016 überprüft und dann entschieden werden, ob die Vorschriften zur Regulierung der Schwarmfinanzierung geändert oder erweitert werden sollen. Worauf haben sich die Crowdfunding-Plattformen also nach der Bundestagswahl einzustellen? Ein zweites Thema ist das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), das seit nahezu vier Jahren gilt. Ist das Segment der geschlossenen Alternativen Investmentfonds (AIF) damit ausreguliert? Womit haben die Anbieter nach der Wahl zu rechnen und was erwartet sie aus Brüssel?

Crowdinvesting: Das steht im Gesetz

Der gesetzliche Rahmen für Crowdfunding ist das Vermögensanlagegesetz, welches mit dem KASG um einen Aus-

nahmetatbestand ergänzt wurde: Wer bei der Crowd für einzelne Projekte nicht mehr als 2,5 Millionen Euro einsammelt, muss keinen Prospekt dafür erstellen. Dies gilt für Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen sowie vergleichbare Anlagen. Auf einen verbesserten Verbraucherschutz zielte die Einführung von Einzelanlageschwellen je Privatanleger: Er darf grundsätzlich bis zu 1.000 Euro in ein Schwarmfinanzierungs-Projekt investieren. Höhere Summen bis zu 10.000 Euro sind nur dann möglich, wenn der Betrag einer Selbstauskunft des Anlegers zufolge maximal das Doppelte seines Monatsnettoeinkommens beträgt oder der Investor ein liquides Vermögen von mindestens 100.000 Euro hat. Ausnahmen davon gelten nur für Kapitalgesellschaften.

Das fordert die Crowdfunding-Branche

Mehr als ein Jahr nach dem Start des KASG zieht der Bundesverband Crowdfunding eine positive Bilanz. Im Detail sieht er jedoch Schwächen, weshalb er eine Überarbeitung insbesondere in den folgenden Punkten fordert: Erstens hält der Verband eine Ausweitung der Befreiungsvorschrift von der Prospektspflicht auf Stille Beteiligungen und Genussrechte noch in dieser Legislaturperiode für wünschenswert.

Zweitens stimmt die Crowdfunding-Branche angeblichen Überlegungen der Bundesregierung nicht zu, sämtliche schwarmfinanzierten Immobilienprojekte zur Veröffentlichung eines Prospektes zu verpflichten. Denn zum einen könnten Kleinanleger ihre Portfolios mit Immobilienprojekten streuen und zum anderen habe die Schwarmfinanzierung – mit Blick auf den Wohnungsmangel in Großstädten – eine große Bedeutung als Finanzierungsgrundlage für die Immobilienentwicklung.

Drittens wünscht der Bundesverband Crowdfunding höhere Schwellenwerte als die bisherigen, für partiarische Darlehen

Wird für die Fondsbörse ein Zweitmarkt für Mezzaninecapital von Crowdbeteiligungen interessant?



Alex Gadeberg, Fondsbörse Hamburg

„Wir beobachten diesen Markt, und finden die Entwicklung schon spannend. Leider ist die Transparenz sowohl in der Investitionsphase als auch in der Betriebsphase sehr schlecht. Oft handelt es sich um eine Art Black-Box. Für einen funktionierenden Zweitmarkt fehlt aus unserer Sicht zum jetzigen Zeitpunkt das Volumen und die Transparenz.“

Politik

und Nachrangdarlehen geltenden 2,5 Millionen Euro. So zeigten Daten des Verbandes deutlich, dass die Anzahl großer Finanzierungsrunden zurückgegangen sei. Dies führt der Verband auf das KASG zurück. Er kritisiert überdies die Beschränkung von Einzelinvestments auf maximal 10.000 Euro für Nicht-Kapitalgesellschaften.

Und viertens spricht sich der Bundesverband Crowdfunding für eine Änderung im Aktienrecht aus. So sei die Schaffung einer „AG Light“ eine wichtige Maßnahme, um jungen Wachstumsunternehmen den Zugang zu Kapital zu erleichtern und gleichzeitig das Anlegerschutzniveau zu erhalten.

Crowdinvesting-Ausnahmen auf Prüfstand

Im Rahmen der – von der Bundesregierung durchgeführten – Evaluierung des KASG haben Wissenschaftler des ifo Instituts, der Universität Trier und der Humboldt-Universität zu Berlin im Auftrag des BMF eine gemeinsame Studie erstellt. Gegenstand waren die Praxiserfahrungen mit den Ausnahmen für Schwarmfinanzierungen, soziale und gemeinnützige Projekte sowie Religionsgemeinschaften, die durch das KASG in das Vermögensanlagengesetz eingeführt worden sind.

Studien-Mitautor hält Änderungen für möglich

Jun.-Prof. Dr. Lars Hornuf ist einer der Autoren der BMF-Studie. Der Juniorprofessor für die Ökonomische Analyse des Rechts an der Volkswirtschaftlichen Fakultät der Universität Trier sowie am Institut für Arbeitsrecht und Arbeitsbeziehungen in der Europäischen Union glaubt, dass die Rechtslage nach der Bundestagswahl zunächst beibehalten wird, hält aber gesetzliche Änderungen für den Crowdinvesting-Markt in den kommenden Jahren für möglich. Hornuf: „Aktuell gibt es eine ungleiche Behandlung unterschiedlicher Vermögensanlagen bei der Ausnahmeregelung von der Prospektpflicht, wonach partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und vergleichbare Vermögensanlagen bis zu einer Höhe von 2,5 Millionen Euro ohne Prospekt begeben werden können. Demgegenüber können stille Beteiligungen und Genussrechte grundsätzlich nur bis zu einer Höhe von 100.000 Euro ohne Prospekt emittiert werden, unabhängig davon, ob

stille Beteiligungen und Genussrechte über ein Crowdinvesting-Portal oder eine Eigenemission vertrieben werden. Ich denke, hier könnte es mittelfristig eine Anpassung geben, da nicht nachzuvollziehen ist, warum es hier keine gleichen Wettbewerbsbedingungen für unterschiedliche Vermögensanlagen gibt.“ Er rechnet allerdings nicht mit massiven Änderungen: „Weltweit verfolgen Gesetzgeber eher eine Wait-and-see-Strategie, weil sie das Wachstumspotential der neuen Technologien nicht einschränken wollen. Sie werden jedoch eingreifen, sobald Kleinanleger systematisch geschädigt werden.“

Hornuf persönlich sieht keinen Verbesserungsbedarf beim KASG, den Crowdinvesting-Markt betreffend: „Ich denke, Crowdinvesting hat viele gute Eigenschaften. Allem voran ist es demokratisierend. Es ermöglicht Investments in eine neue Assetklasse und die Kapitalaufnahme von Gründerinnen und Gründern, die zuvor keinen Zugang zu Kapital hatten. Die Frage ist nur, ob diese Gründerinnen und Gründer aus wirtschaftlicher Sicht überhaupt Kapital erhalten sollten. Möglicherweise können diese Projekte gar keine positive Rendite abwerfen. In diesem Fall sollte der Markt nicht auch noch durch den Gesetzgeber gefördert werden. Andererseits merken die Investoren das wahrscheinlich auch selbst und hören einfach auf in diesen Markt zu investieren. Ich denke, das ist ein Stück weit, was wir aktuell beobachten. Der Markt stagniert.“

Was sagen die Parteien?

Welche Pläne haben die Parteien nach der Bundestagswahl mit dem KASG in puncto Crowdinvesting? Die Fondszeitung hat die derzeit im Deutschen Bundestag vertretenen Parteien sowie die FDP dazu befragt. Bündnis 90/Die Grünen haben die Fragen leider nicht beantwortet.

CDU zum Crowdinvesting

Damian Fichte, Mit-Geschäftsführer des Bundesausschusses Finanzen, Wirtschaft und Energie antwortet schriftlich, das gemeinsame Wahlprogramm der Union befinde sich derzeit in Erarbeitung. Man plane, es Mitte Juli zu veröffentlichen und bitte daher um Verständnis, nicht abschließend mitteilen zu können, welche konkreten Vorhaben für die kommende Legislaturperiode beabsichtigt seien.

GUTES KANN SO iFunded SEIN.

- Keine Gebühren
- Immobilien-Projekte in Top-Lage
- Bis zu 7% Zinsen p.a auf Ihr Geld

50 € BONUS*

Jetzt mit Promo-Code
Fondstelegramm 50€ Bonus*
auf das erste Investment
sichern.

* Gesetzlich vorgeschriebener Warnhinweis:
Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Kapital führen.

Zum Thema KASG und Crowdfunding heißt es: „Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestags hat in seinem Bericht zum Kleinanlegerschutzgesetz (Bundestagsdrucksache 18/4708) die Bundesregierung gebeten, unter anderem die Befreiungsvorschriften für Schwarmfinanzierungen zu evaluieren. Die Erkenntnisse des Evaluierungsberichts werden zurzeit ausgewertet. Der Finanzausschuss wird zeitnah entscheiden, ob Änderungen im Kleinanlegerschutzgesetz erforderlich sind und noch in dieser Legislaturperiode umgesetzt werden können. Wir werden diesen Prozess aufmerksam verfolgen und aus den Ergebnissen Schlüsse für mögliche Maßnahmen in der kommenden Legislaturperiode ziehen.“

SPD zum Crowdfunding

Der SPD-Parteivorstand antwortet schriftlich: „Mit dem Kleinanlegerschutzgesetz haben wir einen sehr guten Kompromiss gefunden, Crowdfunding-Projekte weiter zu fördern und gleichzeitig den Schutzinteressen der Verbraucherinnen und Verbraucher Rechnung zu tragen. Durch die vereinbarten Höchstgrenzen von maximal 10.000 Euro für private Einzelanleger wird das finanzielle Risiko für den einzelnen Kleinanleger in Grenzen gehalten. Für Kapitalgesellschaften gelten diese Anlagegrenzen nicht, so dass sie weiter ihrer wichtigen Rolle als Ankerinvestoren nachkommen können. Wir sehen in diesem Punkt derzeit keine Veranlassung für eine Novellierung des Kleinanlegerschutzgesetzes.“

Die Linke zum Crowdfunding

Die Pressestelle des Parteivorstands von Die Linke antwortet schriftlich: „DIE LINKE setzt sich für eine strenge Regulierung des Grauen Kapitalmarkts ein. Gleichzeitig wollen wir Formen solidarischen Wirtschaftens stärken und dafür sorgen, dass soziale oder gemeinnützige Projekte (weiter)existieren können. Wir begrüßen zum Beispiel im Kleinanlegerschutzgesetz, dass der Schwellenwert auf 2,5 Millionen Euro Anlagevolumen erhöht wurde, ab dem erst ein Prospekt zu erstellen ist. Wir hätten uns gewünscht, dass eine Registrierungspflicht für Crowdfunding-Plattformen, ein Plattformen-TÜV sowie eine stärkere Aufsichtsbefugnis für die BaFin eingeführt worden wäre.

Bedenkenswert ist eine Begrenzung der Anlagesumme pro KleinanlegerIn und pro Projekt von vornherein auf 1.000 Euro. Nur so ist eine Prospektbefreiung zu rechtfertigen. Zielt ein Emittent auf die Einwerbung größerer Beträge von Kleinanlegern ab, ist die Prospekterstellung umso wichtiger und auch vertretbar. Wenn jemand, wie Business Angels oder professionelle AnlegerInnen, zum Beispiel 10.000 Euro und mehr anlegen möchte, ist dies weiterhin möglich – es muss aber ein Prospekt erstellt und ausgehändigt werden. Für das Gros der Kleinanleger sind 10.000 Euro jedoch eine bedeutende Summe und kein Spielgeld. Es droht beim Crowdfunding immer der Totalverlust. Zudem können Kleinanleger – wenn sie gerne 10.000 Euro anlegen möchten – ihr Geld auf zehn Projekte zu je 1.000 Euro verteilen und vom Diversifikationseffekt profitieren. Neben den bereits existenten Ausnahmen für Kleinstkapitalgesellschaften könnte es aus unserer Sicht auch Ausnahmen für (gemeinnützige) Vereine, soziale Wohnungsbaunehmen und bestimmte Stiftungen geben.

Wir hoffen sehr, dass der bei der letzten Gesetzesnovelle gefundene Kompromiss trägt und gute Finanzierungsgrundlagen für Start-ups und mittelständische Unternehmen verfestigt wurden, ohne den Anlegerschutz zu schleifen.“

FDP zum Crowdfunding

Die Pressestelle der FDP antwortet schriftlich: „In der Vergangenheit wurden zahlreiche Regulierungen beschlossen. Diese waren als Reaktion auf die Finanzkrise auch notwendig. Eine kontinuierliche Verschärfung ist allerdings wenig zielführend, vielmehr müssen auch bestehende Gesetze und Vorschriften einer Überprüfung unterzogen werden, inwieweit die mit ihnen verbundenen Ziele erreicht werden oder diese vor allem zu zusätzlicher Bürokratie führen. Aus Sicht der FDP hat Deutschland im Bereich der Risikokapitalfinanzierung erheblichen Nachholbedarf. Wir wollen den Zugang von Start-ups zu Finanzierungsmöglichkeiten vereinfachen. Dafür muss auch das Umfeld für Investoren einfacher und attraktiver gestaltet werden.

Es wäre voreilig, jetzt schon konkrete Maßnahmen vorzuschlagen. Wir wollen

eine Prüfung der bestehenden Vorschriften im Hinblick auf deren Wirksamkeit und werden uns auf dieser Grundlage mit möglichen Vereinfachungen beschäftigen.“

Geschlossene AIF in der Ära KAGB

Während das KASG noch vergleichsweise jung ist, regelt das KAGB die Branche der geschlossenen AIF seit nahezu vier Jahren. Der bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen hat eine Umfrage unter den am Markt tätigen Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) zu den Erwartungen und Aussichten für das Jahr 2017 durchgeführt. Danach schätzen über 60 Prozent der Anbieter das Marktpotential geschlossener Publikums-AIF als gut bis sehr gut ein. Insgesamt seien 31 neue Publikums-AIF mit einem Investitionsvolumen von 1,4 Milliarden Euro geplant nach 24 Neuprodukten im Vorjahr.

Einschätzung des bsi

Wie wird es weitergehen mit dem KAGB, also der Umsetzung der europäischen Richtlinie über die Verwalter Alternativer Investmentfonds (AIFM) in deutsches Recht? Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des bsi: „Die Evaluation der AIFM-Richtlinie steht an, der Bericht soll Mitte des Jahres vorliegen. Die EU-Kommission hat beim Thema Kapitalmarktunion durchblicken lassen, zu prüfen, wo Erleichterungen möglich sind. Das spricht dafür, dass es auch bei den geschlossenen AIF sinnvolle Ergänzungen geben kann.“ Er hofft, dass der sogenannte Europäische Pass, den professionelle und semi-professionelle Anleger im Bereich der geschlossenen AIF nutzen können, künftig auch für Privatanleger eingeführt wird. „Das wäre wünschenswert für die Branche. Eine regulierte KVG, die AIF auflegt, könnte mit dem Europäischen Pass Publikums-Produkte zum Beispiel auch in Frankreich oder Österreich vertreiben und verwalten. Dann bräuchten die Anbieter eine Vertriebsstruktur für das europäische Ausland“, sagt Romba. Für den grenzüberschreitenden Vertrieb und eine entsprechende Verwaltung benötigten die Anbieter eine stärkere Digitalisierung als bisher, zudem müssten sie über Partnerschaften mit Fintechs nachdenken. Und womit rechnet der bsi-Hauptgeschäftsführer nach der Bundestagswahl?

Politik

Romba: „Eine rot-rot-grüne Koalition wird wohl die Regulierung von Banken und Verbraucherschutz verschärfen. Dabei ginge es vermutlich um den bankenunabhängigen Vertrieb. Man kann darüber spekulieren, ob die Finanzanlagenvermittler mit einer Zulassung gemäß Paragraph 34f Gewerbeordnung eines Tages doch eine Erlaubnis der Bafin nach Paragraph 32 Kreditwesengesetz benötigen. In einer schwarz-gelben Koalition hingegen könnte der Wettbewerb eine größere Rolle spielen als bisher. Die würden das KAGB wohl zunächst weiter beobachten. Und was eine große Koalition täte, lässt sich momentan schwer prognostizieren.“

Nachgefragt bei einzelnen Parteien

Und welche Pläne haben Parteien nun tatsächlich nach der Bundestagswahl mit den geschlossenen AIF? Auch zu diesem Thema hat Fondszeitung die derzeit im Deutschen Bundestag vertretenen Parteien sowie die FDP befragt. Bündnis 90/Die Grünen haben die Fragen leider nicht beantwortet.

CDU zu den geschlossenen AIF

Der Bundesausschuss Finanzen, Wirtschaft und Energie verweist auf das noch in Erarbeitung befindliche, gemeinsame Wahlprogramm der Union, das Mitte Juli zu veröffentlicht werden soll. Die schriftliche Antwort zum Segment der geschlossenen AIF lautet: „Die europäische AIFM-Richtlinie macht Vorgaben für die Regulierung der Alternativen Investmentfonds (AIF) in Deutschland. Daher ist aus unserer Sicht ein nationaler Sonderweg bei der AIF-Regulierung nicht sinnvoll. Sollte sich die EU-Kommission zu einer Überarbeitung der Richtlinie entscheiden, würde Deutschland natürlich seine Erfahrungen einbringen. Unser Grundsatz ist dabei, dass wir uns für eine zielgenaue Regulierung einsetzen, die jederzeit die Auswirkungen einer Maßnahme im Blick hat.“

SPD zu den geschlossenen AIF

Der SPD-Parteivorstand antwortet schriftlich: „Das KAGB ist das Ergebnis der Umsetzung der europäischen Richtlinie über Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie), mit dem Ziel, ein in sich geschlossenes Regelwerk für Investmentfonds und ihre Manager zu schaffen. Eine weitere Regulierung wird

es nur dann geben, wenn weiterer Regulierungsbedarf besteht. Derzeit gibt es keine derartigen Planungen.“

Die Linke zu den geschlossenen AIF

Die Linke antwortet schriftlich: „Wir sehen die deutliche Ausweitung der Möglichkeit zur Kreditvergabe (oder Gesellschafterdarlehen) von Alternativen Investmentfonds kritisch – auch wenn das Kleinanlegerschutzgesetz den Eindruck erweckt, man habe das Risiko exzessiver Kreditvergabe in diesem Bereich begrenzt: Während einerseits Schattenbanken stärker reguliert werden sollen und die Bundesregierung nicht müde wird zu betonen, sich dafür stark zu machen, werden hier ohne Not Türen für regulatorische Arbitrage, prozyklische Risiken und eine weitere Verlagerung von Geschäft in den Schattenbankenbereich aufgestoßen. Aus Verbraucherschutzsicht ergeben sich massive Zweifel an der Einschätzung der Bundesregierung, dass Alternative Investmentfonds, die mit der letzten KAGB-Änderung ihre Kreditvergabe deutlich ausweiten können, für Privatanleger geeignet seien. Bei geschlossenen Publikums-AIF sind wir (wie der Verbraucherzentrale Bundesverband und andere Verbraucherschützer) für ein grundsätzliches Verbot des Vertriebs an Privatkunden im Sinne des Paragraphen 31a Absatz 3 Wertpapierhandelsgesetz. Es ist keinerlei volkswirtschaftlicher Nutzen darin zu erkennen, dass erhebliche Teile der Altersversorgung breiter Bevölkerungskreise in Finanzinstrumenten und Vermögensanlagen angelegt werden, die Verbraucher nicht verstehen und die hochriskant sind, ergo zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen können. Es werden auch immer wieder geschlossene Anlagevehikel entwickelt, die den Verbrauchern Nachschusspflichten aufbürden können. Verbraucher laufen so Gefahr, ein Vielfaches des ursprünglich eingesetzten Kapitals aufwenden zu müssen. Ist dies nicht vorhanden, droht die Privatinsolvenz. Deswegen sind wir auch für ein generelles Verbot jeglicher Nachschusspflichten bei sämtlichen Finanzinstrumenten und Geldanlageprodukten.“

FDP zu den geschlossenen AIF

Die FDP antwortet schriftlich: „Wie bereits erwähnt, wurden in der Vergangen-

heit sehr viele Regulierungsvorschriften erlassen. Nachdem diese jetzt seit einigen Jahren in Kraft sind, ist es an der Zeit, diese ergebnisoffen zu prüfen. Das Ziel einer verantwortungsbewussten Regulierungspolitik ist die Stabilität der Finanzmärkte sowie der Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher. Regulierungspolitik ist aber keine Schikane- oder Verbotspolitik. Vielmehr soll sie Risiken eingrenzen, gleichzeitig aber die Funktionsfähigkeit der Finanzmärkte nicht beeinträchtigen. Eine breite Angebotspalette an Finanzierungsinstrumenten, welche den Bedürfnissen der Unternehmen sowie der Verbraucherinnen und Verbraucher Rechnung tragen, ist aus Sicht der FDP ein ganz wichtiges Element eines modernen Wirtschaftsstandortes.

Aus Sicht der FDP ist eine umfassende Prüfung und Bewertung der bisherigen Regulierungspolitik als Bestandsaufnahme und Grundlage für die Fortführung der Finanzmarktregulierung unabdingbar.“

Fazit

So unklar der Ausgang der bevorstehenden Bundestagswahl ist, so offen ist bislang, wie es nach der Wahl weitergehen wird für das Crowdfunding und die geschlossenen AIF. Die CDU kann noch keine konkreten Vorhaben nennen. Die SPD sieht derzeit keine Veranlassung für eine Novellierung des KASG, das Thema Crowdfunding betreffend. Und eine weitere Regulierung der geschlossenen AIF werde es nur dann geben, wenn weiterer Regulierungsbedarf bestehe. Derzeit gebe es keine derartigen Planungen. Die Linke betont die Verbraucherschutz-Aspekte. Die FDP hingegen befürwortet, die bestehenden Vorschriften zunächst zu prüfen und zu bewerten.

Es bleibt nun abzuwarten, wie es nach der Bundestagswahl weitergeht für beide Branchen sowie die 34f-Vermittler. In puncto geschlossene Publikums-AIF geht der Blick nach Brüssel: Es könnten sich Chancen für die Anbieter auftun, wenn der Europäische Pass für Privatanleger in dieser Assetklasse eingeführt werden sollte. ■

*Christina Anastassiou
ist freie Wirtschaftsjournalistin in Hamburg*

Kombi aus Rendite und ökologischer Verantwortung

Robert Fanderl

Die Grundidee bei dieser Form des Crowdinvestings ist nicht nur die Beteiligung an nachhaltigen Projekten, sondern die Kombination von Rendite und ökologischer Verantwortung. Crowdinvestoren legen ihr Geld also mit grünem Gewissen an. Dabei ist die Auswahl an Investitionsmöglichkeiten groß. Neben den klassischen „grünen“ Investitionen wie Solaranlagen, Windkraftträder oder Biogasanlagen gibt es zum Beispiel auch Energieeffizienzprojekte. Hier sollen ökologisch und ökonomisch sinnvolle Energieeffizienz-Maßnahmen umgesetzt werden, die zu Kosten-, Energie- und CO₂-Einsparungen führen. Anleger investieren zum Beispiel in die Erneuerung einer Heizungsanlage oder in die Umrüstung auf LED-Beleuchtung und werden im Gegenzug an den erzielten Einsparungen finanziell beteiligt werden.

Marktentwicklung 2016

Im Gegensatz zur allgemeinen Marktentwicklung war der Trend bei den Energieprojekten im Jahr 2016 rückläufig. Im Gesamtjahr 2016 sank das Finanzierungsvolumen für ökologische Projekte auf nur noch 5,3 Millionen Euro (Vorjahr: 6,7 Millionen Euro). Das ist ein Rückgang von knapp 21 Prozent. Darüber hinaus spielen Energieprojekte beim Crowdfunding auch absolut gesehen mit einem Marktanteil von rund neun Prozent nur eine untergeordnete Rolle.¹

Die platzierungsstärksten Plattformen waren bettervest, LeihDeinerUmweltGeld, Econeers und greenXmoney. Über diese vier Anbieter wurden 2016 insgesamt 24 Angebote erfolgreich abgeschlossen. Damit konnten 15 Photovoltaik-Projekte, fünf Energie-Mix-Projekte, zwei Wärmeprojekte und jeweils ein Wind- und Energieeffizienzprojekt finanziert werden. Die ganz überwiegende Anzahl der Projektstandorte befindet sich in Deutschland. Sechs Projekte wurden hingegen in Afrika realisiert.² Hier wurden zum Beispiel eine Photovoltaikanlage für ein Krankenhaus

beziehungsweise eine Schule in Ghana oder ein Solarcontainer für ein Dorf in Mali finanziert. Bei solchen sozialen Projekten, die bei rein finanzieller Betrachtung wohl eher gewagte Engagements darstellen, ergibt sich automatisch die Frage, ob ein potentieller Anleger nicht genauso gut einer internationalen Hilfsorganisation Geld spenden könnte. Der mögliche Mehrwert für den interessierten Anleger ergibt sich zunächst daraus, dass sein Investment projektgebunden ist. Er kann den Projektverlauf zeitnah verfolgen und dem Projekthinhaber unmittelbar Fragen stellen. Darüber hinaus bleibt das Investment im besten Fall nicht nur eine Spende, sondern eine nachhaltige und soziale sowie ökologisch sinnvolle Geldanlage. Bei bettervest nennt man das auch gerne Entwicklungshilfe 2.0.

Marktteilnehmer im Portrait

Marktführer im Segment Energieprojekte ist die Plattform **bettervest**. Im Jahr 2016 konnte mit zehn Projekten rund 1,9 Millionen Euro von der Crowd eingesammelt werden. Das bedeutet ein Umsatzwachstum von über 90 Prozent. bettervest ist die erste Crowdfunding-Plattform, über die Bürger Energieeffizienz-Projekte finanzieren und im Gegenzug finanziell an den erzielten Einsparungen beteiligt werden. Bei allen Projekten wird von externen Energieberatern prognostiziert, wie hoch die zu erwartenden Kosten-, Energie- und CO₂-Einsparungen sind, aus denen sich letztlich auch die Rendite für die Investoren ergibt. Seit Gründung im Jahr 2013 wurden 49 Projekte realisiert. Aufgrund der vergleichsweise langen Laufzeiten der Projekte ist – bis auf eine Ausnahme – noch kein Projekt vollständig zurückgezahlt worden. Mit dem Projekt Social Impact Lab konnte aber kürzlich die erste erfolgreiche Rückzahlung der Anlegergelder vermeldet werden. Bei dem Projekt Schleidt Heimtierfachmarkt GmbH ist hingegen der Projektbetreiber zwischenzeitlich insolvent. Die Projekte bei better-

Crowdinvesting Energie

vest haben bisher eine durchschnittliche Rendite von knapp sieben Prozent erzielt. Mit einem vermittelten Volumen von rund 1,6 Millionen Euro in 2016 ist **LeihDeinerUmweltGeld** die Nummer zwei im Markt. LeihDeinerUmweltGeld konzentriert sich seit 2013 auf umweltnahe Projekte. So wurden Photovoltaik- und Windkraftanlagen, ebenso wie Blockheizkraftwerke, Biomasseheizwerke, Energieeffizienzmaßnahmen und eine Biogasveredelungsanlage erfolgreich umgesetzt. Insgesamt wurden bisher 23 Projekte finanziert und damit gut 3,9 Millionen Euro akquiriert. Vollständig zurückbezahlt ist laufzeitbedingt noch kein Projekt, Ausfälle waren aber bisher nicht zu verzeichnen. Bei einer bis dato durchschnittlichen jährlichen Rendite von 5,97 Prozent ist es bisher gelungen, den Wunsch nach hoher Rendite und ökologischer Verantwortung in Einklang zu bringen.

Econeurs hat im Jahr 2016 rund eine Million Euro von der Crowd eingeworben. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Rückgang von rund 63 Prozent. Econeurs ist eine Crowdfunding-Plattform für grüne Investments in den Bereichen Energieeffizienz und nachhaltige Energieerzeugung wie Solarenergie, Windenergie und Wasserkraft. Investoren sollen so in einer Art Bürgerbeteiligung transparent und fair an der Wertschöpfung der Energiewende teilhaben können. Auf econeurs wurden der Crowd bisher zwölf Projekte zur Finanzierung angeboten. Neun davon konnten realisiert werden, bei drei Projekten wurde die Fundingschwelle nicht erreicht. Insgesamt konnten so rund 5,7 Millionen Euro eingesammelt werden.

Ein eher kleines Licht ist die Handelsplattform **greenXmoney**. Im Jahr 2016 konnten gerade einmal 0,3 Millionen Euro vermittelt werden. Seit Gründung der Plattform wurden 24 Projekte initiiert und 0,65 Millionen Euro eingesammelt. Das erste vollständig zurückgezahlte Projekte wird es Anfang 2019 geben. Eine Insolvenz oder anderweitige Probleme bei den Rückzahlungen sind bisher nicht aufgetreten. Konzeptionell geht greenXmoney einen ganz anderen Weg. Über greenXmoney werden die zukünftigen Energieerträge von erneuerbaren Energieanlagen (Photovoltaik, Wind, Biogas, Wasserkraft) mittels eines Forderungskaufver-

trags angeboten. Grundvoraussetzung ist, dass der Anbieter über eine bestehende Energieanlage verfügt, die bereits nach EEG-Vergütung Strom in das deutsche Netz einspeist. Jeder Käufer der Erträge zahlt einmalig einen geringeren Kaufpreis, als er letztlich über eine gewisse Laufzeit hinweg an Erträgen ausbezahlt bekommt. Hierdurch entsteht die Rendite des Käufers. Für Käufer sieht greenXmoney hier den Vorteil, dass keine Nachrangvereinbarung Teil der Vertragsgestaltung ist. Es werden also auch im Insolvenzfall die Abtretungen bedient, solange die Anlage Strom produziert und ins Netz einspeist.

Neu am Markt mit einer Online-Plattform ist die **wiwin GmbH**. Mit dem ersten Projekt „Zweibach Umweltzins“ wurden im 4. Quartal über die Plattform bereits zwei Millionen Euro vermittelt. Ein starker Markteinstieg. Die wiwin GmbH (ehemals juwi Invest GmbH) wurde von den Gründern der juwi-Gruppe, Fred Jung und Matthias Willenbacher, im Jahr 2011 ins Leben gerufen. Innerhalb der ersten Jahre haben sich rund 3.000 Investoren mit etwa 50 Millionen Euro an verschiedenen Kapitalanlagen beteiligt. Rund 40 Millionen Euro wurden davon bereits wieder vollständig inklusive Zinsen zurückgezahlt. Es gibt keine insolventen Projekte oder Kapitalanlagen. Mit der Umstrukturierung der juwi-Gruppe und dem Einstieg eines klassischen Energieversorgers bei juwi wurde die exklusive Bindung an die juwi-Gruppe aufgegeben. Dabei hat Matthias Willenbacher die wiwin GmbH zu 100 Prozent übernommen und Fred Jung ist als Gesellschafter ausgeschieden. Künftig sollen mehr und unterschiedliche Kapitalanlagen vermittelt werden. Daher unterscheidet sich diese Plattform von vielen anderen Plattformen im Markt. Aufgrund des dahinterstehenden Haftungsdaches eines Finanzdienstleistungsinstitutes ist wiwin ein regulierter Marktteilnehmer. Insofern ist die Plattform nicht auf Crowdinvesting beschränkt, sondern kann alle Arten von Kapitalanlagen anbieten, also auch Wertpapiere und prospektpflichtige Vermögensanlagen.

Ausblick 2017

Die Plattformen sehen dem Verlauf des Jahres 2017 optimistisch entgegen. betertest strebt weiterhin ein kräftiges

Wachstum an und wird auch in 2017 sowohl nationale als auch internationale Projekte mit unterschiedlichen Systemen, die zur Energieeffizienz beitragen (Blockheizkraftwerke, Umrüstung auf LED-Beleuchtung oder Photovoltaikanlagen), auf der Plattform vorstellen. Auch LeihDeinerUmweltGeld rechnet mit einer deutlichen Steigerung des Finanzierungsvolumens gegenüber dem Vorjahr, da der immer größer werdende Bekanntheitsgrad des Crowdinvestings auch die Finanzierung von größeren Projektvolumina ermöglicht. Der bisherige Nischenanbieter greenXmoney will durch eine Marketingkooperation seine Reichweite deutlich erweitern und strebt an, in 2017 mehrere Megawatt an Erträgen über die Plattform zu verkaufen. Zudem sind zwei neue Angebotsfelder in Arbeit. Gelingt es den Machern von greenXmoney, ihr Konzept, das „im Kleinen“ bereits funktioniert, nun in großem Maßstab umzusetzen, dann ist ein ordentlicher Wachstumssprung zu erwarten. ■

1 Crowdfinanzierungs-Monitor, fuer-gruender.de

2 Marktreport 2016, crowdfunding.de



Robert Fanderl
Freier Wirtschaftsjournalist

Facebook: Werkzeug für Kundenpflege und Vertrieb

Christina Anastassiou

Im sozialen Netzwerk Facebook tummeln sich inzwischen weltweit 1,86 Milliarden Menschen, und die Zahl der User ist im Jahr 2016 um 17 Prozent gestiegen. In Deutschland gehört Facebook zusammen mit WhatsApp zu den am meisten genutzten Diensten. Wie aus der ARD/ZDF-Onlinestudie 2016 hervorgeht, ist hierzulande – mit Zuwächsen gegenüber 2015 – gut jeder Fünfte (22 Prozent) täglich auf Facebook unterwegs, und 49 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung kommunizieren jeden Tag per WhatsApp.

In vielen Branchen spielt Facebook eine immer wichtigere Rolle bei der Kundenpflege, -ansprache und -gewinnung. Gilt das auch für den Bereich Sachwert-Anlagen sowie für Vertriebsprofis? Und inwieweit wird das Netzwerk hier bereits als Vertriebswerkzeug eingesetzt?

Jürgen Braatz, Geschäftsführender Gesellschafter der Fondswissen Beratung, beobachtet in der Sachwerte-Branche bislang wenig Facebook-Aktivitäten – anders als im Crowdfunding: „Ich kann Sachwerte-Anbietern nur empfehlen, sich mit dem Thema Facebook zu beschäftigen. Zumal es immer wieder in der Diskussion ist, den freien Vertrieb noch weiter zu knebeln. Und was macht man dann? Die Emittenten sollten lieber jetzt beginnen, eine Facebook-Präsenz aufzubauen, denn diese

braucht eine mindestens sechsmönatige Testphase.“

Braatz rät auch Maklern und Beratern, eigene Facebook-Seiten anzulegen, sofern noch nicht geschehen. „Hier können sie mit einem geringen Zeit- und Kostenaufwand auf ihre Angebote hinweisen“, sagt der Kommunikationsexperte.

Maklerpools sehen das ähnlich. Jung, DMS & Cie. (JDC) zufolge können sich Finanzdienstleister mit einem Facebook-Auftritt profilieren, die Kunden ans Haus binden, mit ihnen in Dialog treten. Der Kanal bietet Maklern und Beratern die Möglichkeit, das Menschliche herauszustellen. Ralf Tanzer, der als Geschäftsführer der Agentur Aragon Media verantwortlich ist für die Social-Media-Aktivitäten des Pools: „Der Makler sollte auf Facebook bestimmte Hobbys und Vorlieben zeigen, denn damit schärft er sein Profil. Berufliche Kompetenz gehört natürlich dazu, aber unterscheidbar macht er sich mit sich selbst.“

Auch der Maklerpool Fonds Finanz empfiehlt seinen Maklern und Vermittlern, sich auf Facebook zu präsentieren. Unternehmenssprecher Thorsten Jess: „Der ganze Social-Media-Bereich wird für unsere Branche immer wichtiger. Makler und Vermittler können auf diese Weise ihr Profil schärfen und den Kanal zur Kundenansprache sowie -pflege nutzen. Das geht stark in Richtung Empfehlungsmarketing.“

Tipps für die Facebook-Strategie

Wie können Sachwerte-Anbieter, Makler und Berater vorgehen beim Aufbau einer Facebook-Präsenz? Zunächst sollten sie eine Strategie entwickeln. Braatz von der Fondswissen Beratung: „Was will ich wie erzählen? Sinnvoll ist ein Mix aus Informationen zum eigenen Produkt und bunten Themen, gehalten in einem freundlich-charmanten Ton. Humor gehört auch dazu. Für die Sachwerte-Branche, die beim Formulieren oft in einen Wirtschaftsprüfer-/Steuerberater-Jargon verfällt, ist das schwierig. Bei alledem sollte der Facebook-Auftritt vermitteln, wo die Expertise des Anbieters liegt.“ Anschließend sollte der Anbieter seine Facebook-Seite einige Monate lang bespielen und Follower generieren. Braatz: „Es müssen nicht tausende von Followern sein, aber 50 bis mehrere hundert sollten es schon sein, bis man Anzeigen auf Facebook schaltet.“

Und worauf sollten Facebook-Neulinge achten, wenn sie in dem Netzwerk Anzeigen schalten wollen? Braatz bezeichnet die Facebook-Werbung als Lernprozess, speziell für Sachwerte-Anbieter. „Bisher hat sich die Branche nicht darum gekümmert, wer der Kunde ist. Aber das Marketingmodell auf Facebook ist anders. Man muss seine Zielgruppe genau vor Augen haben, denn hier verkauft man selbst“, sagt er. Um die Kosten für Facebook-Anzeigen effizient einzusetzen, müsse der Anbieter zum Beispiel im Falle eines geschlossenen Immobilien-AIF überlegen: Wer wird am wahrscheinlichsten 10.000 Euro ausgeben, nachdem er die Facebook-Anzeige gesehen hat? Braatz: „Das werden wohl Menschen zwischen 45 und 65 Jahren sein. Dann sollte man die Zielgruppe weiter eingrenzen, etwa nach dem Wohnort oder den Interessengebieten.“

Nutzung hängt ab von Branche und Produkt

Die Fondszeitung hat bei einzelnen Anbietern aus den Bereichen Sachwerte und Vertrieb nachgefragt, wie sie das Netzwerk einsetzen. Eine klare Tendenz gibt es nicht – es hängt ab vom jeweiligen Produkt bezie-

Woran erkennt man ein gutes Immobilien-Crowdfunding?



Frank Noé, Zinsbaustein

Die Qualität eines Projektes steht und fällt, neben der Lage des Projektes und seiner Finanzierungsstruktur, mit der Qualität des Bauträgers/Projektentwicklers. Fehlt diese, kann selbst ein Bauprojekt in guter Lage scheitern. Dies bedeutet „weniger ist mehr“! Die Qualität von Bauprojekten und -entwicklern muss zwingend vor der Quantität angebotener Projekte auf einer Plattform stehen. Nur so kann ein bestmögliches Chancen- Risikoverhältnis für Anleger gewährleistet werden. Wir erwarten zudem, dass Bauträger immer mit eigenem Geld an Ihren Projekten beteiligt sind. Dies stärkt das Vertrauen und sichert gleichlaufende Interessen von Anlegern und Projektentwicklern.

Onlinevertrieb

hungsweise der Branche, vom Anbieter und seiner Zielgruppe.

So sind die Maklerpools JDC und Fonds Finanz sehr aktiv auf Facebook. Auch bei Immobilien-Crowdinvesting-Plattformen wie zum Beispiel Bergfürst und Exporo gehört eine eigene Facebook-Seite zum Marketing-Mix. Andere Sachwerte-Anbieter handhaben den Kanal unterschiedlich. Die Skjerven Group beispielsweise verkauft Wohnungen in Berlin und nutzt Facebook rege. Mit Erfolg: Etwa 40 Prozent der Wohnungskäufer kommen dem Unternehmen zufolge über Online-Vermarktungskanäle wie Facebook.

Steiner + Company bietet derzeit mit dem Produkt Multi Asset Portfolio Anspar Plan 4 eine stille Beteiligung an. Das Haus informiert via Facebook seine Vertriebs- und Kooperationspartner, schaltet aber keine Anzeigen in dem Netzwerk. Habona Invest wiederum stellt seine Fonds sowie sein Portfolio auf der eigenen Facebook-Präsenz dar, nutzt den Kanal aber nur, um die Informationen aus dem hauseigenen Newsletter zu verbreiten.

Und Buss Capital hat zwar einen Twitter-Account, ist aber bislang nicht auf Facebook aktiv. Unternehmenssprecherin Anke Dissel: „Wir halten den Kanal für interessant und denken immer wieder über einen Facebook-Auftritt nach. Man kann dort seine Zielgruppe sehr genau eingrenzen und Streuverluste minimieren. Das Problem ist aber, dass Facebook ein Zeitfresser ist. Wer sich dort positionieren will, muss seinen Auftritt immer aktuell halten und das bindet Kapazitäten.“

Die Ergebnisse im Einzelnen (die genannten Fan-Zahlen stammen jeweils vom 16. März 2017):

Bergfürst AG

Seit ihrer Gründung im Jahr 2012 betreibt die Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Bergfürst AG eine Facebook-Seite. Diese hat mittlerweile 14.289 Fans. Unternehmenssprecherin Andrea Kummermehr: „Wir kommunizieren zwar in erster Linie über unsere Plattform. Aber Facebook sehen wir als wichtigen Kanal, um unsere Projekte zu bewerben. Die meisten unserer Facebook-Fans haben sich auf unserer Plattform registriert. Insofern ist Facebook eine gute Verlängerung für das, was dort stattfindet. Die Fans werden daran erinnert, unsere Webseite wieder zu besuchen.“

Sie sieht Facebook als Instrument zur Pflege bestehender Kundenbeziehungen. Es gehe weniger darum, neue Kunden zu akquirieren. „Facebook ist nicht der richtige Kanal, um Menschen, die unsere Plattform nicht kennen, mit Anzeigen zu bespielen. Die Leute wollen sich auf Facebook entspannen. In so einer Situation sind sie nicht offen für vergleichsweise anspruchsvolle Finanzthemen“, sagt Kummermehr. Zudem müsse man sich mit Finanzthemen auseinandersetzen, schließlich tätige man eine Geldanlage nicht spontan.

Dennoch schaltet das Unternehmen regelmäßig Facebook-Anzeigen: Diese erscheinen bei seinen Fans und bei Nutzern, welche die Plattform des Anbieters besucht, sich aber nicht registriert haben. Letzteres heißt im Fachjargon Retargeting.

Exporo AG

Die Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Exporo AG ist seit ihrer Gründung im Jahr 2014 auf Facebook aktiv und hat dort 2.561 Fans. Der Kanal ist für das Unternehmen ebenso wichtig wie die Plattformen Xing und LinkedIn. Vorstandsmitglied Dr. Björn Maronde: „Auf unserer Facebook-Seite sprechen wir private Investoren an, während Xing und LinkedIn unserer Business-to-Business-Kommunikation dienen.“

Die Facebook-Seite ist Kommunikations-, Imagebildungs- und Vertriebstool in einem. Maronde zufolge verwendet sein Unternehmen fünf bis zehn Prozent des – nicht näher bezifferten – Marketing-Budgets für Facebook-Anzeigen, die direkt auf die jeweiligen Crowdinvesting-Angebote der Plattform führen. „Aktuell setzen wir bei unseren Facebook-Anzeigen vor allem auf Retargeting. Das heißt: Der Besucher unserer Plattform wird mit einem Cookie markiert. So können wir ihn im Netz verfolgen und auf jeder beliebigen anderen, von ihm angeklickten Internetseite unsere Werbung einblenden. Und damit können wir den Nutzer zurück auf unsere Plattform leiten“, sagt er.

Exporo schaltet durchgehend Facebook-Anzeigen und testet immer zehn bis 15 verschiedene Varianten parallel. Mit der Hälfte der Anzeigen zielt die Plattform auf neue Anleger, mit der anderen auf Multiplikatoren wie etwa Vertriebspartner, Immobilien-Unternehmen und Journalisten. Maronde: „Wir wollen als Experte für den Immobilienmarkt wahrgenommen werden. Facebook nutzen wir zwar, um unsere aktuellen Pro-

jekte zu bewerben, aber wir versuchen in erster Linie, Content weiterzuverbreiten.“ So teile das Unternehmen beispielsweise Experten-Interviews und andere, auf seinem Blog erschienene Immobilienthemen mit seinen Facebook-Fans.

Fonds Finanz

Der Maklerpool Fonds Finanz engagiert sich seit 2011 auf Facebook und hat 16.898 Fans. Unternehmenssprecher Jess hält den Kanal für ideal, um kurze Inhalte anzureißen und Werbung zu machen – in einem „lockerplakativen Ton“: „Es geht uns nicht darum, schnell eine große Fanbasis aufzubauen. Unsere Aktivitäten zielen vielmehr darauf, potenzielle neue Makler, Finanzdienstleister und Vermittler anzusprechen. Dafür nutzen wir Informationen, die sich für Facebook gut eignen, für unseren Newsletter aber nicht. Das sind vor allem Videos.“ So stellt der Pool beispielsweise Veranstaltungsvideos auf seine Facebook-Seite oder lässt Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz vorstellen.

Das jährliche Social-Media-Budget liegt laut Jess im niedrigen sechsstelligen Bereich. 95 Prozent davon entfallen auf Facebook- und der Rest auf Xing-Anzeigen. Der Maklerpool schaltet durchgehend eine bis mehrere Anzeigen auf Facebook – bevorzugt solche, die mit bewegten Bildern arbeiten. Er bewirbt Veranstaltungen wie etwa seine Münchener Makler- und Mehrfachagentenmesse (MMM), stellt neue Vergleichsrechner vor oder macht Imagewerbung. „Wir nutzen das Zielgruppen-Management auf Facebook und richten unsere Anzeigen an Makler, Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler in ganz Deutschland. Uns ist es wichtig, die Zielgruppe so zu definieren, dass sich keine Endkunden angesprochen fühlen“, sagt der Unternehmenssprecher.

Seit dem Jahr 2013 nutzt Fonds Finanz die Facebook-Anzeigen auch für die Suche nach Nachwuchskräften. So hat zum Beispiel ein Auszubildender seine Arbeit in einem Video beschrieben und gesagt, der Pool suche drei weitere Azubis. Jess: „Wir haben diese Anzeige bei jungen Facebook-Usern geschaltet und viel mehr Bewerbungen bekommen als früher.“

Habona Invest

Habona Invest ist seit 2010 auf Facebook aktiv und hat 287 Fans. Der Anbieter postet auf diesem Kanal die Nachrichten aus seinem hauseigenen Newsletter an die Vertriebspart-

ner und stellt seine Fonds sowie sein Portfolio dar. Zudem gibt es die Möglichkeit, über die Facebook-Seite Material zu bestellen. Zielgruppe des Kanals sind die Vertriebspartner des Hauses. Das wichtigere Instrument für den Anbieter ist allerdings der Newsletter. Johannes Palla, geschäftsführender Gesellschafter: „Wir nutzen Facebook nur, um die Informationen aus unserem Newsletter zu verbreiten und nicht zur Neukundengewinnung.“ Vorteil des Newsletters gegenüber Facebook sei, dass die Vertriebspartner diesen – einmal registriert – passiv beziehen könnten, während sie Habona Invest aktiv auf Facebook suchen müssten.

Imnovation AG

Die Innovation AG ist seit dem Jahr 2010 auf Facebook aktiv und hat 1.542 Fans. Der Kanal bildete den Auftakt der Social-Media-Aktivitäten des Immobilienunternehmens, in deren Zentrum ein Blog steht. Zudem kommuniziert das Unternehmen in den Online-Netzwerken Twitter und Google Plus sowie – in geringem Umfang – Xing und LinkedIn. „Mit unseren Social-Media-Kanälen wollen wir Leser auf unser Blog bringen und über Suchmaschinenoptimierung (SEO) möglichst weit oben in den Suchmaschinen auftauchen, sobald jemand nach Schlüsselwörtern wie zum Beispiel Wohnen und Wohneigentum sucht“, sagt Jörn Budesheim, Beauftragter für die Aktivitäten im Web 2.0.

Darüber hinaus nutzt Innovation Facebook auch direkt für den Verkauf von Wohnungen. Budesheim bezeichnet diesen Kanal als ein nicht wegzudenkendes Vertriebstool im Marketingmix: „Wir posten in unserer Rubrik „Immobilienangebote“ auf Facebook einen Grundriss oder ein Foto mit einem Link, der in der Regel zu einer One-Page-Webseite leitet. Hier stehen auf einer Seite alle wesentlichen Informationen zum Objekt mit unseren Kontaktdaten und der Möglichkeit, eine Anfrage zu senden. Diese One-Page bewerben wir auf Facebook, Twitter und Co. Darüber hinaus nutzen wir auch Immobilienplattformen wie zum Beispiel Immobilienscout 24.“

Die dazugehörigen Facebook-Anzeigen richten sich alters- und geschlechtsunabhängig an Nutzer in der jeweiligen Stadt sowie im Umland bis zu einer Entfernung von 50 Kilometern. Sie erscheinen bevorzugt bei Personen, die bei Facebook bereits über

Themen rund um das Wohnen und Wohneigentum gesprochen haben. „So eine Anzeige kostet wenige Euro am Tag und läuft eine oder zwei Wochen lang. Das ist wesentlich günstiger als eine Printanzeige“, sagt Budesheim.

Auf Facebook erreicht das Unternehmen potenzielle Käufer dem Web-2.0-Experten zufolge sehr gut, Banken und institutionelle Investoren gehören bei Facebook nicht zur Zielgruppe. Doch auch für diese Zielgruppe lohne sich das Engagement auf den diversen Social-Media Kanälen. Budesheim: „Unsere Facebook-Aktivitäten helfen uns, positiv im Internet wahrgenommen zu werden. Gemeinsam mit den anderen Social-Media-Kanälen und unserem Sponsoring im Bereich Langstreckenlauf stellen sie ein positives mediales Grundrauschen für unser Unternehmen im Netz her.“

Jung, DMS & Cie.

Der Maklerpool JDC hat 2014 damit begonnen, seine Makler und Finanzberater mehrmals pro Woche über eine Facebook-Seite anzusprechen. Die Einführung der Endkunden-Finanz-App allesmeins im Februar 2016 hat diesem Kanal einen Schub gegeben – und mittlerweile hat die Seite 3.686 Fans. Die Facebook-Strategie des Pools sieht vor, nicht nur fachliche Posts zu veröffentlichen, sondern den Auftritt auch mit aktuellen, bunten Themen zu würzen.

Das Unternehmen bezeichnet Facebook nur indirekt als Vertriebstool - es dient in erster Linie der Makleransprache. Organische Reichweite hat Priorität, Facebook-Anzeigen schaltet der Pool nicht – allenfalls sporadisch. Aragon-Media-Geschäftsführer Tanzer, der verantwortlich ist für die Social-Media-Aktivitäten bei JDC: „Wir wollen mit unserer Business-to-Business-Seite gezielt den Makler und Berater ansprechen, und das funktioniert über Facebook-Anzeigen nur bedingt, da viele Makler einen privaten Account haben.“

Jetzt will der Maklerpool einen zweiten Facebook-Kanal aufbauen – mit verbrauchergerecht formulierten Inhalten, welche die Makler und Berater direkt an ihre Kunden weiterleiten können. Der offizielle Marktstart soll in drei bis fünf Monaten sein. „Unsere Makler haben schon oft reagiert nach dem Motto: Das ist ein tolles Thema, könnt Ihr das in einem anderen Wording aufbereiten, damit ich es mit meinen Kunden teilen kann? Finanzen sind nicht so sexy wie Kon-

sumthemen. Ein Versicherungsverwechsel ist ein sperrigeres Thema als beispielsweise eine Rabattaktion im Schuhhaus. Deshalb wollen wir unseren Maklern auf dem zweiten Kanal Inhalte zur Verfügung stellen, die sie sofort an ihre Kunden weiterleiten können“, sagt Tanzer. Man sehe den zusätzlichen Facebook-Kanal nicht als Teil einer JDC-Social-Media-Strategie, sondern als übergreifende Content-Marketing-Strategie für die Makler. Jeder von ihnen solle auf seinem eigenen Facebook-Kanal Content-Marketing betreiben können, um letztlich den Absatz zu steigern.

Die beiden Facebook-Kanäle sollen sich in der Aufbereitung der Inhalte voneinander unterscheiden. So kann es in der direkten Makleransprache zum Beispiel heißen: „Nutzen Sie die Digitalisierungswelle und sprechen Sie Ihre Kfz-Kunden auf die erheblichen Sparmöglichkeiten bei Telematiktarifen an.“ Das Posting auf dem neuen Kanal mit Endkunden-Kommunikation hingegen könnte lauten: „Jetzt bis zu 40 Prozent jährlich sparen: Bei den neuen Telematik-Tarifen bestimmen Sie durch Ihr Fahrverhalten selbst, wie hoch Ihre jährliche Ersparnis bei der Kfz-Versicherung sein soll. Sprechen Sie mit Ihrem Berater.“

Etwa einmal pro Woche soll auch ein provokanter Post auf dem neuen Facebook-Kanal erscheinen mit dem Ziel, möglichst oft geteilt zu werden. Ein Beispiel: Unter der Überschrift „GPS am Rollator – Bluetooth am Hörgerät“ könnte folgender Text stehen, gekoppelt mit der Fotomontage eines Hightech Rollators: „Nicht nur Webstreaming und WLAN für Tablets und Smartphones sind für Bewohner in betreuten Pflegeimmobilien wichtig geworden. Medizinische Datenübermittlung benötigt eine gute IT-Infrastruktur. Pflegeimmobilien sehen heute anders aus als man denkt. Wer gerne querdenkt – auch beim Thema Investment in Pflegeimmobilien – findet mehr Infos auf meiner Website oder im persönlichen Gespräch. #hightech, #CEBIT, #Pflegeimmobilie, #sachwerte.“ Die mit einem Raute-Symbol gekennzeichneten Stichworte, genannt Hashtag, geben dem Post eine inhaltliche Zuweisung. Und das bedeutet: Andere Facebook-Nutzer finden den Beitrag, wenn sie nach den jeweiligen Hashtags suchen. Dieser Post passt Tanzer zufolge zur Eröffnung der Cebit oder einer anderen Technikmesse: „Man hängt das etwas sperrige Thema Pflegeimmobilien-Beteiligungen an Consumer/Lifestyle-Pro-

Onlinevertrieb

dukte beziehungsweise -Events wie hier die Messe. Mit der Hilfe des Hashtags erreicht man automatisch Interessenten.“

Doch der Facebook-Account ist nur ein Teil der Web-2.0-Strategie des Maklerpools. Zusätzlich nutzt JDC Twitter als Newsticker, um auf den Facebook-Account und das hauseigene Nachrichtenportal hinzuweisen. Zudem wird an einer WhatsApp-Strategie zur Kommunikation mit den Maklern getüftelt.

Skjerven Group

Die Skjerven Group investiert in Berlin seit elf Jahren in Wohnimmobilien und verkauft diese seit 2012 über ihre Tochtergesellschaft Part-B Immobilien sowie auf mehreren Facebook-Plattformen. Einar Skjerven, geschäftsführender Gesellschafter: „Am Anfang haben Leute über uns gelacht und gefragt, warum wir Wohnungen auf Facebook anbieten – dort teile man doch Urlaubsbilder. Dieser Weg der Immobilien-Vermarktung war neu in unserer Branche. Dabei ist Facebook für uns der interessante und effektive Kanal, um Eigentumswohnungen zu

verkaufen, teilweise an deutsche Käufer und teilweise an ausländische Investoren.“ Etwa 40 Prozent seiner Wohnungskäufer kämen über Online-Vermarktungskanäle wie Facebook.

Die Unternehmensgruppe betreibt verschiedene Facebook-Plattformen: Die Skjerven Group selbst hat 380 Fans und Part-B Immobilien 22.425 Fans. Zudem gibt es eigene Facebook-Plattformen für die einzelnen Immobilienprojekte. Das Projekt „Central Berlin – DDR limited“ etwa steht für sozialistische Architektur. Es umfasst 170 Wohnungen in einem neoklassizistischen Gebäude an der Karl-Marx-Allee in Ost-Berlin. Die dazugehörige Facebook-Plattform hat 40.621 Fans. Ein zweites Projekt heißt „Beautique Berlin – Your Lifestyle Concierge“ mit 13.569 Fans. Hier entwickelt das Unternehmen in zentraler Lage nahe dem Kurfürstendamm ein klassisches Wohnhaus zu einem modernen Appartementhaus mit 268 Eigentumswohnungen zwischen 30 und 60 Quadratmetern.

Bei Facebook verkauft die Gruppe ihre Wohnungen auf zwei Wegen: Erstens über

verlinkte Beiträge in den jeweiligen Fan-Communities ihrer Immobilien-Projekte. Und zweitens über Anzeigen, die bei den Facebook-Nutzern eingeblendet werden, die noch nicht aktiv mit dem Unternehmen in Kontakt getreten sind. Sie interessieren sich jedoch für eine Eigentumswohnung oder haben sich sogar schon die jeweilige Projektseite angesehen.

Für die Konzeption der Wohnungs-Anzeigen nutzt die Unternehmensgruppe die Facebook-Daten der Nutzer. Die Zielgruppe variiert – je nach dem Projekt. Skjerven: „Die Zielgruppe unseres Projektes „Central Berlin“ sind Sammler, die etwas Besonderes kaufen wollen, etwa ein Gemälde, ein altes Auto oder eine Wohnung in einem historischen Gebäude. Deshalb positionieren wir die Facebook-Anzeige in einer Zielgruppe, die 40 bis 60 Jahre alt und gut situiert ist und sich interessiert für Oldtimer, Kunst, Inneneinrichtung sowie DDR-Geschichte.“

Anders sieht die Zielgruppe für die Anzeigen aus, mit denen die Gruppe die „Beautique-Appartements“ bewirbt. „Hier

Handelsblatt

European Private Equity Summit

14 and 15 September 2017 | Frankfurt Main

Register
now

Private Equity in an enthusiastic mood.

Seize your opportunities in Europe.



Kurt Björklund
Permira

Dominique Senequier
ARDIAN

Patrick Healy
Hellman & Friedman

Johannes P. Huth
KKR

Dr Alexander Dibelius
CVC

Private equity funds globally are flush with cash. Is it a return of a golden era?

Meet the experts.

private-equity.eu
HBPrivateEquity
0211.96 86 – 38 55

Partner:

Weil

Conception and organisation:

EUROFORUM
an informa business

Handelsblatt
Substance matters.

richten wir uns an Menschen zwischen 25 und 40 Jahren, die ihre Wohnung selbst nutzen wollen. Sie kaufen gerne ein, sind mode- sowie fitnessbewusst und interessieren sich für eine gesunde Ernährung“, sagt Skjerven. Durch das Benutzen der Facebook-Selektionskriterien könne sein Unternehmen genau die Menschen erreichen, die es mit dem jeweiligen Projekt ansprechen wolle.

Der Anbieter investiert monatlich 5.000 bis 10.000 Euro in direktes Facebook-Marketing. Skjerven: „Am 1. Januar haben wir zum Beispiel damit begonnen, unsere Community für die „Beautique-Appartements“ auf Facebook einzuführen. Unser Ziel war, mit einem Budget von 5.000 Euro bis zum 1. Februar 10.000 Follower zu generieren. Tatsächlich hatten wir an diesem Tag bereits 12.000 Follower.“

Steiner + Company

Der Sachwerte-Anbieter Steiner Company betreibt seine Facebook-Seite seit März 2015 und hat dort 948 Fans. Ziel ist, die Vertriebspartner des Unternehmens und Kooperationspartner wie etwa Maklerpools über Neuigkeiten aus dem eigenen Hause sowie der Branche auf dem Laufenden zu halten. Es geht um Service den Partnern gegenüber, diese sollen Informationen schnell an ihre Kunden weitergeben können. Als Vertriebstool dient Facebook nicht. Unternehmenssprecherin Bettina Riecke: „Fi-

nanzdienstleistungsprodukte sind ein sensibles Thema. Wir wollen sie auf Facebook nicht anbieten, denn sie sind zu komplex. Das ist etwas anderes als bei einem nicht von der BaFin regulierten Produkt wie beispielsweise einer Wohnung. Die dazugehörige Kundenklientel erreicht man sicherlich über Facebook.“ Und so schaltet das Haus auch keine Anzeigen auf Facebook, sondern bevorzugt die Online-Fachmedien. „Wir glauben nicht, dass wir mit Facebook-Anzeigen die richtige Zielgruppe erreichen würden“, sagt Riecke.

Fazit

Der Kanal Facebook gewinnt in der Sachwerte-Branche sowie bei Maklern, Beratern und Vermittlern zunehmend an Bedeutung. Verschiedene Marktakteure sind bereits sehr aktiv in dem Netzwerk. Eine komplexe Sachwertanlage eignet sich zwar nicht so gut für den Verkauf via Facebook wie beispielsweise eine Wohnung. Aber wer die heranwachsende, auf Facebook, WhatsApp, Snapchat, Instagram und Co. höchst aktive Zielgruppe von morgen ansprechen will, wird wohl nicht um ein stärkeres Engagement in den sozialen Medien herumkommen. ■

*Christina Anastassiou
ist freie Wirtschaftsjournalistin in Hamburg*

Impressum:

ISSN 1619-9936



Die Fondszeitung erscheint im
Welther Verlag GmbH
Uhlandstr. 1, D-10623 Berlin
Tel.: (030) 40 00 68-0
Fax: (030) 40 00 68-19
E-Mail: mail@welther-verlag.de

Beiträge von:
Tilman Welther (verantwortlich), Sezar
Aydogan, Christina Anastassiou, Thomas
Schemken, Steffen Schmalz, Jörg Seifart,
Thomas Wirz

Bilddaten: Titel und Innenteil:

Projektleitung: Nadine Dost

Satz & Druck:
TZ-Verlag & Print GmbH, Roßdorf

Alle Rechte vorbehalten.

Die redaktionellen Beiträge in dieser Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Die Verbreitung, Vervielfältigung und Übersetzung von Texten, Abbildungen und sonstigen Inhalten auf jeglichem Medium, auch auszugsweise, ist ohne die schriftliche Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und damit strafbar. Trotz sorgfältiger Recherche kann keine Gewähr für die Richtigkeit gemachter Angaben übernommen werden. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wieder. Besprechungen von Kapitalanlagen können eine qualifizierte Anlageberatung nicht ersetzen.

fondstelegramm

- www.fondstelegramm.de analysiert Alternative Investmentfonds, Nachrangdarlehen, Offene Fonds, Schuldverschreibungen, Anleihen, Direktinvestitionen, Crowdfunding-Projekte.
- www.fondstelegramm.de bietet Marktberichte und Produktbesprechungen von Immobilien, Erneuerbare Energie, Container, Flugzeuge, Infrastruktur, Schiffe, Private Equity und Dachfonds.
- www.fondstelegramm.de hat neben aktuellen Beiträgen auch ein Archiv mit rund 5.000 Texten zum Markt der Sachwerte seit 2004, darunter rund 1.500 Produktanalysen.

www.fondstelegramm.de

Fondszeitung ALTERNATIVE INVESTMENTS

Archiv

Ältere Ausgaben können beim
Verlag angefordert werden.





Hamburger EmissionsHaus



Flugzeugfonds 20

HEH Malaga

- Sachwertinvestition in ein Regionalflugzeug des Typs Bombardier CRJ 1000
- Marktumfeld für Regionalflugzeuge seit 40 Jahren wachstumsstark
- Der Leasingnehmer – IBERIA regional/Air Nostrum – eine der größten Regionalairlines Europas
- Vollständige Darlehenstilgung innerhalb des 10-jährigen Erstleasingvertrages geplant
- Schneller Kapitalrückfluss in Euro: 7,5 % p. a. – Gesamtauszahlung 192 % inkl. Veräußerungserlös (Prognose vor Steuern)
- Alle 19 HEH Flugzeugfonds überzeugen mit attraktiven Auszahlungen und einer schnellen Darlehensrückführung

WICHTIGE HINWEISE:

Dies ist kein Angebot, sondern eine unverbindliche Werbemitteilung. Prognosen und frühere Wertentwicklungen sind kein zuverlässiger Indikator für tatsächliche Entwicklungen eines Fonds. Bei dem Beteiligungsangebot handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die eine erhöhte Volatilität aufweist und die mit den entsprechenden Risiken verbunden ist, was ggf. den Verlust des eingesetzten Kapitals zur Folge haben kann.

Die allein für eine Anlageentscheidung maßgeblichen Informationen – insbesondere die Risiken – entnehmen Sie bitte dem gültigen Verkaufsprospekt (Stand 19. Mai 2017), den darin abgedruckten Anlagebedingungen sowie den wesentlichen Anlegerinformationen. Diese Unterlagen können kostenlos in deutscher Sprache bei der KVG Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Große Elbstraße 14, 22767 Hamburg, Tel.: +49 (0) 40 300 846 240 angefordert oder unter www.hh-asset.de abgerufen werden.

HEH Hamburger EmissionsHaus
www.heh-fonds.de
Telefon: 040/300 846 - 0

SIND INVESTMENTS IN SACHWERTE HEUTE NOCH PROFITABEL?

YES